éco SUD OUEST
LOT-ET-GARONNE
Les suppléments du quotidien

Le département en pointe sur les clusters

Déjà 11 groupements d'entreprises créés

Notre dossier région

Le Sud-Ouest à l'export
Les entreprises cherchent la croissance sur les marchés étrangers : entretien avec le secrétaire d'État chargé du commerce extérieur Matthias Fekl

Internet

Tous nos dossiers sur le web
La région, le département et toutes les informations économiques sur www.sudouest.fr

Palmarès

Classement
Retrouvez le palmarès des 50 premières entreprises du département avec Pouey International

Ils ont marqué l'année 2014

Les Aquitains de l'année 2014
SUD OUEST
KEDGE

Innovation, vitalité, confiance.
Découvrez pourquoi
Yann Maus
et Gilbert Weck
sont les Aquitains de l'année 2014

SUD OUEST
www.sudouest.fr
KEDGE
Pouey International
Avec le soutien de

“FINANCER L’ÉCONOMIE ICI, POUR DÉVELOPPER L’EMPLOI ICI”

En un an*, grâce à l’épargne collectée auprès de ses **583 000 clients**, la Banque Populaire Occitane a distribué **1,82 milliard d’euros** sur son territoire pour financer **38 000 projets** privés ou professionnels. Elle est ainsi en capacité, au quotidien, d’accompagner tous ceux qui font **l’économie locale et les emplois d’ici**.

* Année de référence 2013.

Banque Populaire Occitane, Société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L.512-2 et suivants du Code Monétaire et Financier et l’ensemble des textes relatifs aux établissements de crédit - Intermédiaire en assurance inscrit à l’ORIAS sous le N° 07 022 714. Immatriculée au Registre du commerce et des sociétés sous le numéro siren RCS TOULOUSE 560 801 300, ayant son siège social 33-43 avenue Georges Pompidou à Balma (31130). Crédits photos : Fotolia. Création : TBWA\COMPACT - RCS Toulouse B 327 469 706.

BANQUE POPULAIRE
OCCITANE
BANQUE & ASSURANCE

LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D’AGIR

60092360_DUP

EDITO

L'économie circulaire en Lot-et-Garonne

Regrouper les entreprises par filière, afin qu'ensemble elles unissent leurs forces, leurs expériences, leurs savoir-faire et leurs développements tout en conservant leur propre identité, tels sont les enjeux des clusters. En français, dans un langage familier, cluster signifie grappe d'entreprises. Dans un idiome plus ambitieux, plus élaboré, on parle d'économie circulaire. Car au-delà d'une expansion liée à des technologies de pointe où les entreprises aux desseins partagés croisent une partie de leurs destins, il y est aussi question de développement durable, de qualité, d'exigence, de service.

Dans l'Hexagone, le Lot-et-Garonne fait figure de précurseur. Et même si l'économie n'est pas de la compétence officielle des départements, le Conseil général emmené par son président Pierre Camani a décidé de se lancer il y a quatre ans dans cette aventure, synonyme d'un pari vers la stabilité et l'expansion.

Le Département a déjà labellisé quatre des onze clusters existants mais pas encore le premier créé sous la bannière de la Chambre de commerce et d'industrie ; un cluster aux ambitions bicéphales car lié aux fruits et légumes et en parallèle à la santé et la nutrition. Une Chambre consulaire chère à son incontournable président Jean-Alain Mariotti et novatrice dans le domaine de l'innovation. Il faut y voir la double volonté de ne pas se voir étouffé entre les deux métropoles gloutonnes que représentent Toulouse et Bordeaux et d'exister dans cette région Aquitaine qui ne cesse de grandir sans se sentir écrasé à la frontière d'une région Midi-Pyrénées expansive. Deux régions liées par une double économie circulaire : Aerospace Valley et Agri Sud-Ouest Innovation.

Et pour ceux qui douteraient encore des bienfaits de cette économie circulaire, disons les empêcheurs de tourner en rond, notre dossier 2014 dresse le portrait d'une quinzaine d'entreprises et d'entrepreneurs qui, justement, ont fait le choix de rejoindre un cluster. Comme pour mieux afficher leur envie de s'installer dans un Lot-et-Garonne ancré vers l'avenir.

MARYAN CHARRUAU

Supplément gratuit au journal du 6 novembre 2014

Président-Directeur Général: Olivier Gérolami. **Directeur général délégué et directeur de la publication:** Patrick Venries. **Réalisation:** Agence de développement. **Directrice déléguée, rédactrice en chef adjointe**: Marie-Luce Ribot. **Chef de service:** Pierre-Emmanuel Cherpentier. **Illustration de Une:** Thierry Suire. **Secrétariat de rédaction:** Danièle Hoursiangou. **Siège social:** Journal « Sud-Ouest »23, Quai des Queyries, 33094 Bordeaux Cedex. Tél. 05 35 31 31 31.www.sudouest.fr. **Régie Sud-Ouest publicité:** Tél. 05 35 31 27 06. **N° de commission paritaire:** 0415 C 86477

SOMMAIRE

Le Sud-Ouest doit mettre le cap sur l'exportation

« Les Leaders à l'international ont des bases solides en France »
Intervew de Matthias Fekl, secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur 4-5
La conquête du Wine Merchant 6
TFF la tonnellerie qui empile les fûts 7
Maïsadour augmente la cadence 8
Lauak vise l'Amérique 9
Sopec s'arrime à l'Europe 10
Le Bélier, entreprise monde 13
Getrag fonce sur l'Inde 13
Ceva attaque la Chine 14
Fountain Pajot change de cap export 15
La Roche Chalais parle toutes les langues 16

Les Aquitains de l'année

Le Prix, mode d'emploi 18-19
Le jury 20
Les deux lauréats : Fonroche rayonne sur plusieurs fronts
Isoweck, l'entreprise familiale se fait un nom dans les combles 21
Les six nominés
SARL GER/ Carrément fleurs/ Even pro SFTV/ Groupe Innovi/ Les Briconautes 22-23

Les Clusters

Dossier «Innovation partagée, économie assurée» 24-25
BPO: la proximité digitale 28
ABC : Fidéliser la relation clientèle 29
Crésilas, le crédo du futur 30
Eria Systèmes suit les projets 31
Aelements Works se forge une image 32
LBerger Levraud fait une bonne affaire 33
Jechange.fr : des économies en un clic 34-35
Bois, entre la matière première et les clients 37
Cobois à la conquête de la France 38
Boncolac aiguise ses appétits 39
Favols Naturgie 40
Cabso l'agriculture préservée par elle-même 41
La machinisme agricole recrute 42
La plateforme Auchan pour les fruits et légumes 43
Loubat fermetures innove contre la crise 44
Eclair vitrine du bâtiment 45
Optimum développe sa stratégie 46

Palmarès

Tableau : Les 50 premières entreprises en chiffre d'affaires du département 26
Comment lire les tableaux ? 27
Trois questions à Bertrand Lacampagne de Pouey International 27
Les 50 premières dans l'export 28
Les 50 premières dans les services 34
Les 50 premières dans le commerce 36
Les 50 premières dans le BTP 37
Les 50 premières dans l'industrie 38
Les 50 premières dans l'agro alimentaire 40

MUTUELLE SANTÉ • PRÉVOYANCE • ÉPARGNE RETRAITE

OCIANE, LE SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION SANTÉ

Forte d'une expérience de plus de 80 ans et de 400 000 adhérents, Ociane est reconnue comme la mutuelle spécialiste de la protection des personnes, pour les particuliers et les entreprises.

Engagée depuis de nombreuses années dans une démarche qualité, Ociane est plébiscitée par plus de 9 adhérents sur 10, qui se déclarent satisfaits ou très satisfaits de leur mutuelle.
La qualité des prestations et services d'Ociane est également reconnue et certifiée ISO 9001 par AFNOR Certification.

OCIANE, **LE** PARTENAIRE SANTÉ DE VOTRE ENTREPRISE

afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité

MUTUALITÉ FRANÇAISE

mutuelle OCIANE

Bien conseillé, bien protégé

0 810 100 200 | ociane.fr
N° Azur - Prix appel local ou selon conditions de votre opérateur

PUBLICIS ACTIV - Photo : Getty Images

5996720_ROD

Dossier

Le Sud-Ouest doit mettre le cap sur l'exportation

Aller chercher la croissance sur les marchés extérieurs. Quand l'activité économique domestique flirte avec le niveau zéro de croissance. Quand la relance par la demande et la distribution de pouvoir d'achat n'est plus le credo officiel. Quand l'investissement public se réduit comme peau de chagrin, Il n'y a plus guère d'alternative pour les entreprises que de mettre le cap sur l'exportation. Les régions Aquitaine et Poitou Charente n'ont pas, à l'exportation, les performances de leur rang économique. Il faudrait sans doute pouvoir mieux connaître la part de la sous-traitance aéronautique régionale dans les réussites de la gamme Airbus dans le monde, pour en juger plus finement. Mais, hormis les vins de Bordeaux et d'ailleurs en Aquitaine, et le Cognac dont les Asiatiques raffolent encore, il n'y a pas de produits majeurs qui tirent les scores régionaux à l'export.

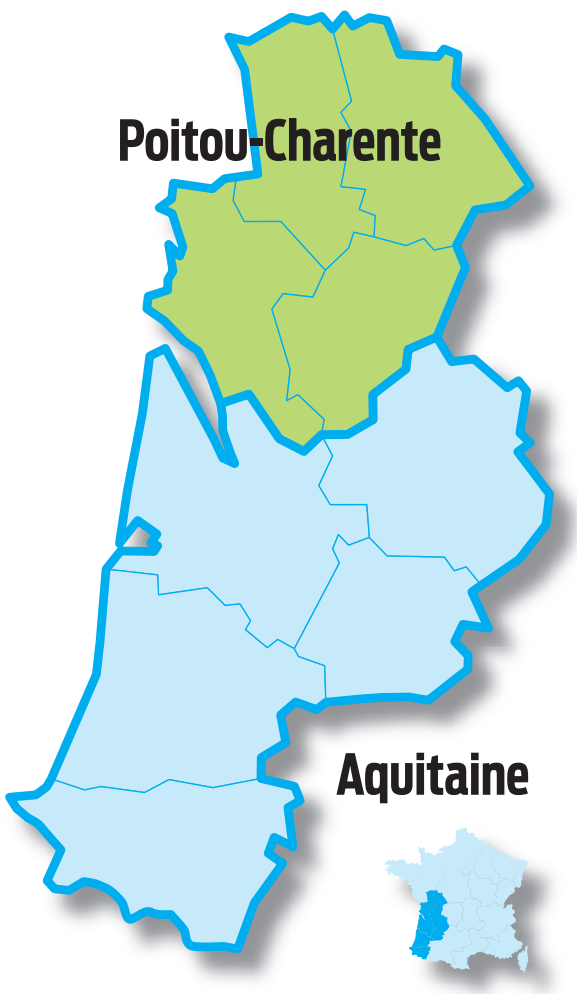
Et pourtant, dans le dossier régional que nous consacrons à ces questions, nous mettons en évidence de superbes attitudes de nos chefs d'entreprises sur les marchés internationaux. De Ceva la libournaise à La Soppec de Nersac (Charente), de Fonroche la Lot-et-Garonnaise à Euralis la paloise, de KSB la périgourdine à la Rochelaise Fountain Pajot, les patrons aquitains et charentais sont nombreux à mettre le cap sur la Suède, la Chine, les Etats Unis ou la Corée. Forts d'un savoir faire et d'une envie d'en découdre qui redonnent le tonus. C'est la seule vocation de ce dossier que d'ouvrir à tous des horizons nouveaux, au-delà de la crise et des yoyos de l'euro.

« Construire ses succès sur les marchés extérieurs c'est aussi renforcer ses bases, ici, sur nos territoires », nous dit Mathias Fekl, dans l'entretien qu'il nous a accodé au quai d'Orsay. A-t-on au fond le choix?

JEAN BERNARD GILLES

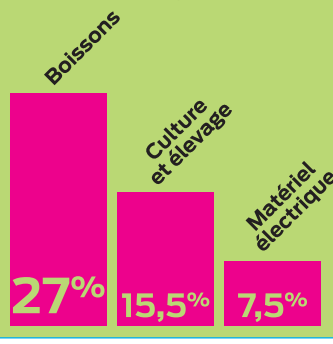
Rencontre avec le secrétaire d'État Matthias Fekl. PHOTO X.D.-T. DE MAXPPP

Les performances export de nos deux régions

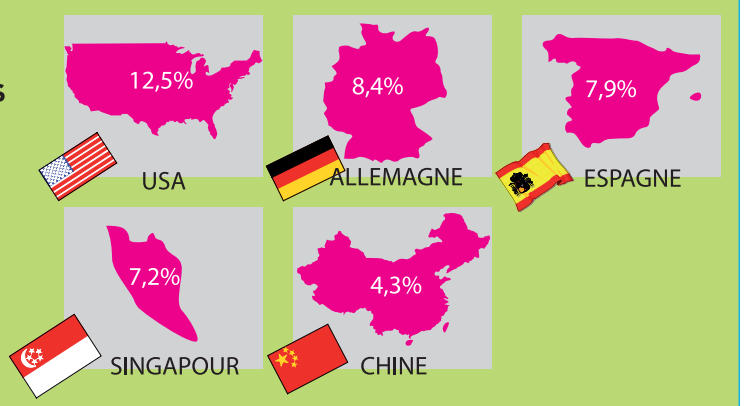


7,4 milliards d'euros d'exportation
19ème région française

PREMIERS PRODUITS EXPORTÉS

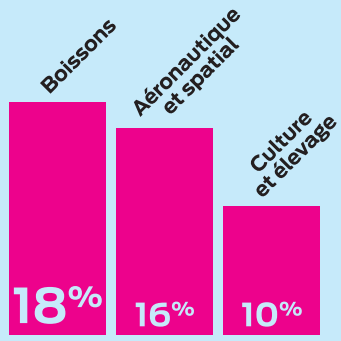


Premiers pays clients

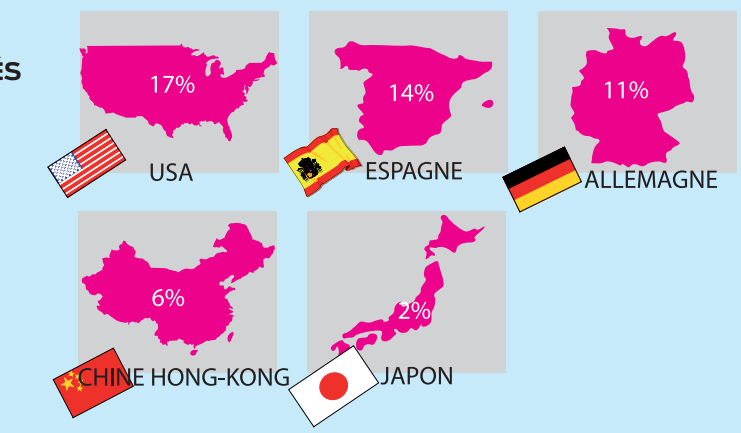


12,9 milliards d'euros d'exportation
12ème région française

PREMIERS PRODUITS EXPORTÉS



Premiers pays clients



SO infographie

La région s'exporte

« Les leaders à l'international ont des bases solides en France »

ENTRETIEN

Le secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, Matthias Fekl, dit ici sa conviction que le déficit extérieur n'est pas une fatalité

Né à Francfort, Matthias Fekl relativise les succès du modèle allemand. Il invite les PME et ETI à investir les marchés émergents.

Quel est votre objectif au commerce extérieur ?
L'idée est simple : la bataille du commerce extérieur se gagne d'abord à l'intérieur. La performance et la compétitivité de l'économie nationale sont la base de toute bonne politique économique. Nous devons donc retrouver nos fondamentaux. Il faut des entreprises performantes qui créent de la richesse pour pouvoir exporter. Ce que je vois, c'est que la France est en situation de déficit au niveau de ses échanges commerciaux depuis 12 ans. Ce n'est pas bon. C'est la réalité. Ce que nos entreprises savent aujourd'hui faire, par exemple, dans le domaine de l'énergie, de l'agroalimentaire ou de l'aéronautique, je souhaite que, demain, nous le fassions avec nos PME et nos Entreprises de taille intermédiaire (ETI). Nous avons 120 000 entreprises exportatrices en France. C'est deux fois moins qu'en Italie et quatre fois moins qu'en Allemagne. La puissance publique doit donc être au rendez-vous. Souvent, nos PME veulent exporter mais ne savent pas comment s'y prendre ou tout simplement, par où commencer. Nicole Bricq avait dit vouloir aider 1 000 PME et ETI à sauter le « pas de l'international ». Déjà 550 entreprises sont entrées dans ce processus. Nous montons donc progressivement en puissance en engageant un suivi individuel de chacune d'elles pour les aider, pas à pas, étape par étape. J'ai bien l'intention de poursuivre cette action.

L'agroalimentaire, la pharmacie et l'aéronautique restent nos points forts à l'export mais sont plus fragiles.
Il y a des variations conjoncturelles que vous avez raison de souligner. Mais l'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. J'étais récemment à Val-de-Reuil, en Normandie, pour inaugurer une chaîne de production de Sanofi. Elle met au point les vaccins contre la fièvre jaune, mais aussi ceux contre la dengue. Ils sont les leaders mondiaux. Et ce sont ces produits français d'excellence qui sont utilisés partout dans le monde. La chimie, l'agroalimentaire sont toujours des secteurs d'excellence à l'export. Ils le resteront. Quant à l'aéronautique, elle fait partie des véritables fleurons français. Nous avons des carnets de commandes qui font pâlir d'envie ! Nous savons le poids et le dynamisme de ce secteur dans nos deux régions du Sud-Ouest où il fait vivre 120 000 salariés.

L'Allemagne affiche pourtant aujourd'hui de très belles performances dans l'agroalimentaire.
C'est un fait que l'Allemagne monte en puissance sur ce secteur. C'est un des effets à retardement de la réunification allemande et d'une économie innovante et dynamique. Pour autant, l'agroalimentaire reste un domaine de pointe pour la France même si nous devons gérer aujourd'hui, dans certains secteurs que nous connaissons, les conséquences d'un embargo russe difficile à évaluer. Pour le moment, nous restons vigilants et nous nous emploierons, le cas échéant, et avec chacune des filières concernées, à trouver des marchés alternatifs. Nous suivons cela de très près.

Sur quels pays émergents progressons-nous ?
La France a une chance extraordinaire : partout dans le monde émerge une classe moyenne qui adopte de nouvelles habitudes de consommation qui correspondent souvent à l'offre française. De grandes familles à l'export ont été identifiées (la santé, l'agroalimentaire, la ville durable, etc.) pour lesquelles la France dispose d'un immense potentiel. Nous progressons d'ailleurs sur tous les continents. L'Afrique, tout d'abord, qui compte 1 milliard d'habitants, et demain 2 milliards. Nos exportations y progressent de 5,5 % cette année. La France est ainsi l'un des moteurs de l'investissement en Tunisie mais aussi, plus généralement, au Maghreb.

Les besoins urbains sont énormes en Afrique et nous pouvons y répondre.

Les besoins urbains sont énormes en Afrique et nous pouvons y répondre. Nous avons également une progression régulière de nos exportations vers la Chine, de plus 2 % au premier semestre. L'Amérique du Sud est aussi en progrès. Au premier semestre 2014, le Brésil a représenté 800 millions d'euros de chiffre d'affaires pour nos entreprises. Nous constatons par ailleurs une nouvelle dynamique d'échanges avec les pays de l'Asie autres que la Chine, les pays de l'Asean. Il faut l'accroître.

Les grandes entreprises du Sud-Ouest actives à l'international produisent partout dans le monde. Quel est l'impact pour nos territoires ?
Je n'oublie pas que je suis élu du Lot-et-Garonne qui a payé un lourd tribut aux délocalisations et aux fermetures d'entreprises. Mais il n'y a pas de contradiction entre l'export et le national : Ceva, De Sangosse, Le Bélier, Maïsadour, Dassault, Turboméca, Sanofi sont aussi des entreprises qui produisent et qui investissent en France. Les chaînes de valeur sont désormais

« L'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. » PHOTO XAVIER DE TORRES DE MAXPPP

mondiales. Les ETI leaders à l'international ont une base solide en France où elles investissent dans l'innovation, la recherche et le développement, la modernisation industrielle. Elles n'ont pas l'intention de quitter la France mais ont besoin du monde pour prospérer. Mais nous devons, c'est vrai, être toujours plus vigilants aux délocalisations dumping. Elles existent. Elles sont inacceptables et créent de la souffrance sur nos territoires.

La baisse de l'Euro offre-t-elle une perspective favorable ?
Les récentes déclarations et décisions de la Banque centrale vont dans le bon sens. Nos entreprises ont longtemps subi un « euro trop fort ». Et en commerce extérieur – les entreprises françaises le savent bien un « euro fort », c'est souvent une manière polie de dire un « euro cher ».
Mais la monnaie ne doit pas nous exonérer de travailler sur la compétitivité. On s'est trop longtemps contenté de dévaluer dans le passé pour exporter d'avantage. La politique monétaire peut aider. Mais elle n'est qu'un des outils de la compétitivité, pas le seul. Nous devons adapter notre outil industriel pour rester en tête et innover.

Pourquoi l'Allemagne cartonne-t-elle à l'export quand la France plafonne voire décroche ?
J'ai grandi en Allemagne. Il y a dans ce pays des PME très actives, très puissantes à l'export avec un suivi des banques régionales très efficace. Les Länder sont eux aussi très impliqués dans le soutien aux entreprises. Nos régions jouent un rôle essentiel en la matière qui doit être conforté par la réforme territoriale. Les investissements dans l'innovation sont aussi très supérieurs aux nôtres. Le tissu économique est très robuste en Allemagne et très projeté vers l'international. Nous devons y puiser des bonnes pratiques. Mais il ne faut pas idéaliser le « modèle allemand ». Il y a beaucoup de précarité dans la société allemande. Je note que les secteurs en hausse outre-rhin sont à hauts salaires et à haute valeur ajoutée. Il y a aussi une force du dialogue social dans l'entreprise dont il faut savoir s'inspirer car elle permet aux salariés de prendre toute leur part à la vie et aux décisions de l'entreprise.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES

Fêtes du vin Bordeaux exporte aussi sa fête du vin à Hong Kong (photo) Québec et Bruxelles.

Promotion Union des grands crus de Bordeaux, crus bourgeois ou Armagnac : les professionnels font des tournées planétaires pour afficher leur produit.

Partout sur le globe, The Wine Merchant en conquête

VINS BORDELAIS

Spécialiste des grands crus depuis 25 ans, le négociant Christophe Reboul Salze vend dans 50 pays. L'international est l'ADN de son affaire

Christophe Reboul Salze dans son entrepôt de stockage adossé à ses bureaux d'Artigues près Bordeaux (33). « Mon business s'appuie sur des relations de confiance avec des clients du monde entier. Je voyage depuis des décennies pour entretenir ce réseau » PH. LAURENT THEILLET

On ne peut pas dire que Christophe Reboul Salze soit mal entouré. Au siège de The Wine Merchant, à Artigues, près Bordeaux (33), le visiteur arrive dans une grande salle où les visages féminins sont bien majoritaires. Doigts sur le clavier, œil sur l'écran ou téléphone à l'oreille, on se croirait dans une salle de marché, le chef au milieu d'une douzaine de collaborateurs.

« On communique en temps réel, tout le monde est au courant des affaires. C'est plus efficace » précise cet auvergnat autodidacte, fondateur en 1998 de ce négoce en vin « génétiquement » orienté à l'export. « Nous facturons dans 50 pays. Sur 35 millions d'€ de CA en 2013, 75 % y sont réalisés. Sur des millésimes très demandés, ce ratio a même atteint 87 % dans le passé ». Spécialiste des grands crus Bordelais, l'homme montre son entrepôt de 4 300 m2 où 100 000 caisses, la plupart en bois, dorment en paix.

De Hong Kong aux États-Unis

De Pauillac, St.Estèphe, Margaux, St.Emilion, Pomerol ou Graves, elles sont là, en transit entre la propriété (en amont) et les clients (en aval) partout sur le globe : grande distribution, importateur, grossiste, chaîne hôtelière, compagnie aérienne… Et entre les deux, le rôle souvent capital des courtiers. C'est ce qu'on appelle la Place de Bordeaux : les châteaux produisent et les négociants vendent. Les premiers ne le font presque jamais directement, ils n'ont d'ailleurs pas de service commercial. C'est encore plus le cas dans l'univers pointu des grands crus qui regroupe quelques centaines de châteaux et quelques dizaines de négociants.

Chez The Wine Merchant, fondé en 1998, le premier client est la France (Métro…), Chine et Hong Kong arrivant en tête des étrangers. « Nous y sommes depuis 2001 mais le millésime 2009 fut le premier où les acheteurs se sont investis sur la campagne primeur » rappelle le président de cette société financièrement solide (1).

Son bureau à Hong Kong (2 personnes) a ainsi engrangé 30 millions d'€ de CA en primeurs à l'été 2010 (sur le grand millésime 2009) dont 11 millions pour un seul client. « Tout est affaire de confiance. Les négociants vendent presque tous les mêmes bouteilles, aux mêmes prix, parfois aux mêmes clients (2). La personnalité et le réseau font la différence. Quand on n'a jamais trahi, les clients s'en souviennent » pointe celui qui s'est occupé dix ans de l'achat des grands vins pour CVBG, poids lourd du négoce installé à Parempuyre, à la porte sud du Médoc.

Les Primeurs en danger

Aujourd'hui, la Chine doute (voir ci-contre) mais Angleterre, États-Unis (avec un bureau à New York), Japon ou Belgique sont là. « Bordeaux a du travail : nos clients y ont parfois perdu de l'argent sur les millésimes 2010, 2011, 2012 et 2013. Comment leur expliquer que l'achat en primeur reste intéressant ? » s'inquiète celui qui est aussi vigneron. « Exploiter trois châteaux donne de la crédibilité à mon activité de négoce. J'y reçois aussi des clients ». L'homme se déplace également cinq à six fois par an (15 jours à chaque fois) pour porter partout la bonne parole.

CÉSAR COMPADRE

(1)Cœur du métier de The Wine Merchant, l'achat en primeur consiste à acquérir dès le printemps suivant la récolte des vins qui ne seront disponibles qu'à n+2, à la fin de leur élevage. Par exemple, récolte 2013 proposée en primeur au printemps 2014 pour des caisses livrées fin 2015. (2) Sur le marché primeur, la propriété annonce un prix de sortie de son vin et les négociants acheteurs revendent à leurs clients à des tarifs « conseillés » par les propriétés. (3) Les Grands Maréchaux, Gigault et Belle Coline totalisent 50 ha de vigne dans le Blayais.

La Chine cale, Bordeaux et Cognac souffrent

Sur le front des exportations viticoles de la région, les vents contraires soufflent de l'Est. Chine et Hong Kong toussent sérieusement et du coup, le Bordelais et Cognac s'enrhument. L'Empire du Milieu est en effet un client clef pour ces vignobles, sans oublier l'Armagnac qui enregistre aussi des secousses. Les raisons du retournement de conjoncture sont politiques. En effet, le nouveau régime à Pékin fait de la lutte contre la corruption son cheval de bataille. Dans un pays où à peu près tout s'achète, avec le sacro-saint « cadeau » en culture nationale, les bouteilles de (bon) vin et (belles) eaux-de-vie trouvaient un terrain de jeu idéal. Quoi de mieux pour faire plaisir à un fonctionnaire ayant rendu un service ou un supérieur qui vous a obtenu une promotion ? Rien d'étonnement à ce que les grands crus bordelais et les flacons de cognac les plus sophistiqués aient trouvé là un terreau favorable. Élites, agents des collectivités locales et autres militaires les appréciaient d'autant mieux qu'ils ne les payaient pas de leur poche. Mais ce temps d'une consommation ostentatoire sur notes de de frais semble révolu. D'où les courbes de vente qui plongent. Les exportateurs restent cependant confiants sur l'avènement à terme de vrais amateurs. C'est déjà un peu le cas mais pas assez pour vider les tuyaux de la distribution engorgés de caisses. Le cognac a de l'avance mais il faudra du temps pour y installer une consommation solide de vin.

C.C.

Grands Chais de France

Grands Chais de France (GCF), installé à Landiras (33), dirigé par l'Alsacien Joseph Helfrich (photo), exporte dans le monde entier.

CIVB

L'interprofession Bordelaise consacre plus de 15 millions d'euros par an à faire de la promotion sur les marchés étrangers. Une nouvelle campagne a démarré cet automne.

TFF Group empile les fûts

Radoux, à Jarnac (17), fabrique 50 000 barriques par an dont 80% sont exportées. Le tonnelier a des filiales en Espagne, États-Unis, Afrique du Sud et Australie. PHOTO RADOUX

TONNELLERIE

Très présent en Bordelais et dans le Cognac, ce poids lourd du fût fait 90 % de son business à l'export

Jérôme François jongle avec les fuseaux horaires, les parités monétaires et ses 44 sociétés réparties dans dix pays. Ce « roi de la barrique » dirige la société familiale (TFF Group) installée depuis quatre générations en Bourgogne, vit à Bordeaux et part en voyage dix semaines par an (1). Autant dire que la mappemonde est son terrain de jeu, de la Chine aux États-Unis, de l'Espagne à l'Australie, de l'Écosse à l'Afrique du Sud.

Son métier ? Fabriquer des barriques et les vendre aux producteurs de vin et de whisky qui s'en servent pour l'élevage. Comme sur un Monopoly géant, l'homme manie les masses de ces marchés tentaculaires, où la concurrence fait rage et où les informations ne circulent pas toujours. « D'après nos calculs, la France, poids lourd du fût viticole, en utilise 160 000 par an : 100 000 en Bordelais, 30 000 pour le cognac et 25 000 en Bourgogne. Le solde étant sur les autres vignobles ». Mais cette base historique forte de TFF Group (173 millions d'€ de CA pour un beau résultat net à 24 millions) tousse parfois. Non seulement le marché Bordelais a perdu 25 % en deux ans (petits millésimes en petits volumes) mais les produits alternatifs (copeaux, staves...) gagnent du terrain.

Copeaux et autres boisages alternatifs

Du coup, TFF Group diversifie ses activités. Comme chez la plupart des tonneliers, ces produits alternatifs de boisage font désormais l'objet de bien des attentions. « Nous venons d'acquérir l'Américain Stavin qui a 30 % de ce marché aux États-Unis. Notre groupe réalise 17 millions d'€ sur ce créneau de l'alternatif que nous estimons autour de 90 millions au niveau planétaire » complète Christian Liagre, président du Charentais Radoux, filiale de TFF Group depuis 2012.

L'homme vit aussi à Bordeaux, preuve que c'est là que bat le pouls de ce business du fût viticole. La société vient d'ailleurs d'inaugurer des bureaux tous neufs en plein centre-ville. Les équipes Radoux et le patron Jérôme François s'y installent parfois (2). L'occasion aussi de superviser depuis là les autres actifs girondins de ce groupe côté en bourse. Soit la tonnellerie Demptos (Saint-Caprais), la merranderie Sogibois (Salignac) et depuis cet été deux autres tonneliers : Maury & Fils et Berger. Le premier était le dernier professionnel installé dans Bordeaux même (il déménage à Saint-Caprais) ; le second, situé dans le Médoc, a une belle clientèle de grands crus, cœur du business des barriques neuves (3). Il est vrai qu'il en coûte autour de 650 € pièce. Et le cours du chêne (60 % du prix de revient d'un fût) est à la hausse.

« Nous sommes toujours en logique de développement. Les vins voyant le bois dans leur vie (barriques et alternatifs) ne totalisent que 10 % de la production mondiale » rappelle Jérôme François qui est devenu (via Radoux) mécène de la Cité des civilisations du vin qui sort de terre au nord de Bordeaux.

Le débouché spectaculaire du whisky

Autre voie de diversification de ce groupe mondialisé : le whisky. « Présents depuis 2008 sur ce créneau, nous avons aujourd'hui 4 usines en Écosse et une dans le Kentucky (États-Unis). On y reconditionne des barriques usagées car cet alcool utilise peu de bois neuf. C'est de l'occasion » précise-t-on. Cette boisson, dont la consommation mondiale est à la hausse, pèse désormais 30 % de l'activité de TFF Group. Et l'installation dans le Kentucky ne doit rien au hasard, cet état du sud-est étant le berceau du bourbon, le « whisky américain ». En Écosse, on parle même de « gold rush » (ruée vers l'or) pour cette activité bien rémunératrice.

Mais Jérôme François anticipe déjà le coup suivant : après le vin (avec de nouveaux espoirs fondés sur l'Italie et le Brésil) et le whisky viendra... la bière. « À côté des grands noms mondialisés, les spécialités locales de bière ont le vent en poupe. Cet univers connaît peu les bienfaits du bois mais nous avons des choses à y apporter. Je rappelle qu'il n'y a pas de grand vin dans le monde qui n'utilise pas l'élevage sous bois ».

L'homme range ses dossiers et s'apprête à partir pour la Chine. « J'y ratisse le marché depuis 2007 et nous avons une tonnellerie dans le Shandong. Ce pays plante beaucoup de vigne. Je crois à son essor ».

CÉSAR COMPADRE

(1) TFF Group est le nouveau nom de l'entreprise, autrefois appelée François Frères. (2) Ces bureaux Bordelais abritent aussi une ambassade de Riedel, spécialiste des verres pour le vin dont Radoux est le distributeur dans l'hexagone. (3) René Berger, le patron, a vendu son affaire (50 000 fûts par an) mais reste actif dans la société.

Jérôme François (à g., président de TFF Group) et Christian Liagre (président du Charentais Radoux, filiale de TFF). Les deux hommes ont des bureaux neufs à Bordeaux, marché clef du fût en bois de chêne pour l'élevage du vin. PHOTO LAURENT THEILLET

La maison du Sud-Ouest à Chengdu

Matthias Fekl, secrétaire d'État au commerce extérieur, a inauguré fin octobre la nouvelle maison du Sud Ouest, de Chengdu, capitale du Sichuan (15 millions d'habitants). Les produits de la région (vins, jambons...) y sont vendus et dégustés.

Maïsadour augmente la cadence

AGROALIMENTAIRE

La coopérative produit des semences en Ukraine. Mais elle ne réalise que 19 % de son activité à l'exportation. Elle veut faire plus

Il y a quelques semaines Maïsadour inaugurait en Ukraine l'agrandissement de son usine de semences au centre du pays entre Kiev et Donesk. Le groupe y a au total investi quelque 38 millions d'euros depuis quatre ans. Dire que la décision fut facile à prendre pour les coopérateurs serait excessif. Maïsadour produit bien quelque fois gras au Québec, des légumes et du maïs doux au Maroc pour y tirer un parti maximal de l'ensoleillement mais la décision d'investir à l'Est de l'Europe a fait l'objet de nombreuses discussions.

Le groupe exporte aussi 70 % de ses semences de maïs et de tournesol produites dans le Sud Ouest

« Il y a au fond de notre culture d'entreprise l'idée que la production locale doit d'abord avoir un impact sur l'emploi dans nos régions » admet Michel Prugue, le Président de Maïsadour. Et pourtant, si l'unité de production ukrainienne est en plein boom. Elle fournit en semences de maïs les marchés russes, biélorusses et ukrainiens. Vu le poids du chiffre d'affaires développé par la coopérative landaise, 1,5 milliard d'euros en 2013, on est presque surpris de voir la part prise par l'exportation, moins de 20 %.

« Nous devons aller chercher d'avantage de croissance sur le marchés étrangers » indique Michel Prugue qui a fixé à ses équipes l'objectif de 30 % du CA à atteindre dans la prochaine décennie.

La Chine qui est fortement consommatrice est elle aussi preneuse de ce savoir faire.

Gros exportateur de maïs spéciaux

Maïsadour est le numéro un européen des maïs spéciaux. L'exportation de maïs génère à l'étranger quelque 100 millions d'euros de chiffres d'affaires. C'est le premier poste. Le groupe exporte aussi 70 % de ses semences de maïs et de tournesol produites dans le Sud Ouest dans deux usines de Mont-de-Marsan et de Tyrosse ainsi que des semences de Tournesol sorties de l'usine Vivadour de Riscle (Gers). L'ensemble génère 70 millions d'euros de CA. Sous l'impulsion de son précédent directeur général, Thierry Blandinières, Delpeyrat a su aussi trouver des marges plus fortes sur les marchés extérieurs où il réalise aujourd'hui environ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ses jambons trouvent preneur désormais en Allemagne. Le récent agrément obtenu sur les marchés américains et chinois devrait produire ses premiers effets dans les prochains mois.

« Du champ à l'assiette »

Deux axes de travail export sont à l'œuvre chez Maïsadour. Construire une fonction support commune à toutes les sociétés et les amener à aller chasser en meute. L'entreprise est par exemple sollicitée par la Côte d'Ivoire qui souhaite non pas importer du poulet mais apprendre à nourrir sa population en construisant toute la filière, une prestation de services rémunératrice. La Chine qui est fortement consommatrice est elle aussi preneuse de ce savoir faire. « Notre marque va du champ à l'assiette, c'est ce que nous devons valoriser sur les marchés » explique Régis Fournier, le directeur du développement international de la coopérative.

JEAN-BERNARD GILLES

Régis Fournier, directeur du développement international de Maïsadour, mise sur le circuit court du champ à l'assiette pour gagner des marchés à l'international PHOTO NICOLAS LE LIÈVRE

La nouvelle filière chinoise d'Euralis

Euralis a inauguré au mois de septembre dernier une nouvelle unité de transformation de canard gras dans la province de Jiangsu. L'investissement de l'ordre de 15 millions d'euros.

L'entreprise a démarré dans le même temps une filière complète comprenant une ferme d'élevage, une unité de transformation et une organisation commerciale destinée à faire de Rougié, sa marque phare, le premier fournisseur de foie gras de la restauration gastronomique chinoise. Rougié est implantée en Chine depuis 2007 mais une tempête a détruit en décembre 2012 sa ferme d'élevage.

La marque est donc connue sur le marché chinois depuis plusieurs années. Il est en forte croissance et apparaît de plus en plus dans la restauration chinoise » assure Guy de Saint-Laurent, directeur de Rougié en Chine. Prometteur.

Boncolac vise aussi l'Angleterre

La toute nouvelle usine Boncolac de l'Agropole représente un investissement de 9 millions d'euros. Boncolac est désormais la filiale du groupe Sodiaal qui a fusionné avec 3 A en début d'année, l'ancienne coopérative union laitière des Pyrénées né à Bonloc dans les Pyrénées.

Boncolac réalise environ 100 millions d'euros de chiffres d'affaires avec 500 salariés répartis cinq usines. Elles produisent des pâtisseries industrielles et des produits traiteurs surgelés.

L'entreprise vend ses tartes en Europe du Nord et en Amérique du nord surtout mais n'exporte que 20 % de sa production. Pour surmonter, après des années de croissance, un relatif coup d'arrêt sur le marché français Boncolac s'est donné à Agen les technologies de recherche et développement qui vont lui permettre de mettre au point de nouveaux produits.

Un des marchés envisagé est celui du « finger food » britannique, ou la nourriture qui se mange au « bout des doigts » devant la télévision ou autour d'un buffet. Il offrirait de nouveaux débouchés à l'activité traiteur très saisonnière.

Les chefs des labos de Boncolac y travaillent d'arrache pieds, discrètement pour l'instant.

J.B.G.

Plus 9 % en 2013
Le chiffre d'affaires total de l'aéronautique française est de 48,4 milliards d'euros aux 2/3 à l'exportation, en progression de 9 %.

Export pour le Rafale ?
Dassault Aviation est entré dans la phase finale de négociation du contrat de livraison de 126 Rafales à l'Etat indien. Un enjeu de plus de 10 milliards de dollars

Lauak vise l'Amérique

AÉRONAUTIQUE

L'industriel basque, très impliqué dans les succès d'Airbus, veut trouver d'autres clients sur le continent américain

La société basque Lauak qui écrit depuis plus de 20 ans une des plus belles histoires industrielles du sud de notre région va bien. Elle surfe sur les formidables cadences de production d'Airbus dont elle est devenue l'un des principaux partenaires pour ce qui est des pièces de chaudronnerie et de soudage. Elle ne cesse d'investir sur les terres où elle est née à Ayhere près d'Hasparren mais aussi à l'Isle Jourdain dans le Gers où elle va réunir deux sociétés de mécanique de précision acquises il y a peu à proximité de Toulouse. Son chiffre d'affaires est désormais voisin de 80 millions d'euros avec quelque 820 salariés.

« C'est justement parce que les choses vont bien pour notre société aujourd'hui que nous devons anticiper les étapes suivantes »

Lauak a de belles perspectives avec les nouveaux programmes de l'A 350 et de l'A 320 néo : « C'est justement parce que les choses vont bien pour notre société aujourd'hui que nous devons anticipéer les étapes suivantes », explique Mikel Charriton, le directeur général du groupe fondé par son père. Le constructeur européen représente aujourd'hui plus des deux tiers du carnet de commandes de Lauak qui travaille aussi pour Dassault Aviation.

5 % à l'export

Aujourd'hui l'industriel ne réalise qu'à peine 5% de son chiffre d'affaires à l'international. Il produit pour une société israélienne IAI un réservoir qui équipe l'entrée de gamme des avions d'affaires de la société Gulfstream. Lauak a engagé il y a quelques mois une réflexion stratégique pour élargir le champ de ses clients. Il est sur le point de conclure un accord avec le constructeur brésilien d'avions régionaux Ambraer. Un marché, s'il est conclu, qu'il adressera depuis sa base industrielle basque et son unité de production portugaise où le groupe emploie 260 salariés. Le directeur commercial et un cadre export sont aux manettes sur ce projet encore petit mais qui pourrait en annoncer d'autres.

Deuxième étape, plus lointaine, l'entrée sur le marché américain, les terres de Boeing, un rêve pour Jean Marc Charriton, le fondateur, qui a fourni seul à ses débuts ses premières pièces à l'usine Dassault de Biarritz. « Mais il n'est pas possible d'entrer chez Boeing ou l'un des ses sous-traitant majeur en produisant en Europe », explique Mikel , son fils. L'entreprise souhaiterait acquérir une entreprise familiale au métier voisin du sien sur le marché américain. Elle devra être déjà qualifiée chez le constructeur de Seattle , « une condition pour gagner du temps », selon le directeur égnéral de Lauak. L'objectif de l'entreprise à l'horizon 2018 est de donc de mieux répartir son portefeuille d'activité sur les deux continents. Le marché de l'aéronautique est déjà mondial mais il se globalise encore et toujours. » Airbus et Boeing multiplie les accords industriels sur les trois continents américains, européens et asiatiques, nous devons anticiper ce mouvement pour rester dans la course » résume Mikel Charriton. Lauak va le faire.

JEAN-BERNARD GILLES

Marriton père et fils sont dans une logique d'anticipation et d'adaptation aux évolutions du marché de l'aéronautique. ARCHIVES PATRICK BERNIERE / « S.O. »

Les volontaires internationaux du pôle

Le pôle de compétitivité Aerospace Valley a initié en 2010 un partenariat original permettant à des PME du Sud Ouest de moins de 250 salariés de s'attacher, à moindre coût, les services d'un volontaire International en entreprise (VIE). L'affaite bénéficie des financements conjoints de l'Etat via les Direccte des deux régions, des conseils régionaux Aquitaine et Midi Pyrénées et des entreprises. « Le coût final d'un ingénieur ou commercial parant un an sur un marché extérieur est de l'ordre de 40 000 euros que les entreprises se partagent à 3 ou 4 ce qui rend l'opération très accessible « explique Thilo Schoenfeld, le délégué aux affaires internationales d'Aerospace Valley. Plusieurs sociétés aquitaines ont saisi l'opportunité tel TDM à Mérignac, Serma Technologies à Pessac ou Price Induction à Anglet. Brésil, Allemagne, Etats Unis, Canada, les 13 VIE qui ont bénéficié de ces financements ont donc prospecté ou établit des contacts commerciaux pour une quarantaine de sociétés de taille intermédiaire qui n'auraient pas eu les moyens financiers d'engager seules une action forte à l'export. Les résultats sont variables selon les missions. « On ne peut parler que d'une première approche commerciale mais pas de résultats en terme de chiffre d'affaires « indique Jacques Péré-Laperne, le patron d'Algo'Tech Informatique à Bidart un éditeur de logiciel dédié aux installation électriques dont le VIE, partagé est aujourd'hui installé aux USA.. Aquitaine Electronique, un des fleurons de la technologie du sud aquitaine (Serres Castets) vient aussi de recruter pour deux ans avec Potez (Landes) un VIE pour prospecter le Brésil, un marché qui reste difficile d'accès. La décision de reconduire ce dispositif qui reste prisé des PME du pôle de compétitivité n'a pas été prise encore. Mais ne saurait tarder.

J.B.G.

L'ambition export de Sogerma Aerolia

L'annonce faite il y a peu de fusionner deux équipementiers majeurs de l'aéronautique du Sud Ouest, Sogerma à Rochefort et Aerolia à Toulouse, deux filiales à 100 % d'Airbus group ouvre de nouvelles perspectives au futur ensemble. Il emploiera au premier janvier 2015 plus de 6000 salariés pour 1,6 milliard d'euros de chiffre d'affaires. Spécialisées dans les sièges techniques, les sous ensembles de fuselage , les casses de trains d'atterrissage et la voilerie pour les ATR, la future entité n'est que partiellement internationalisée. « Bien sûr nos produits sont constitutifs des Airbus qui volent partout dans le monde mais nous devenons devenir moins dépendant de notre maison mère pour continuer à croître », explique Jean Michel Léonard, le PDG de Sogerma qui réalise 30 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord où ses deux usines travaillent pour Bombardier et Boeing. » Nous devons élargir le champ de nos partenaires industriels partout dans le monde», explique Jean Michel Léonard.

Jean-Michel Léonard , P.D.G. de Sogerma
ARCHIVES GUILLAUME BONNAUD / « SO »

L'Aquitaine exporte en Europe

Près de 60 % des exportations des entreprises aquitaines se font avec les pays européens : l'Allemagne est en hausse, mais l'Espagne et l'Angleterre sont en retrait, important (-26 %) pour le premier, plus léger (-3 %) pour le second

Soppec s'arrime à l'Europe du Nord

NERSAC Fabricant de bombes aérosols, le groupe charentais a acheté deux filiales en Suède et en Allemagne

Thibault de Maillard est un homme qui compte dans le patronat charentais. Il a repris en 2004 l'entreprise créée par son père, alors spécialisée depuis les années 1980 dans les peintures de marquage. Sous son impulsion, la Soppec, solidement implantée à Nersac, à proximité d'Angoulême, va se diversifier dans la conception et la fabrication de bombes aérosols de traçage et de marquage, très prisées par les professionnels de la forêt, des travaux publics et les gestionnaires de stocks industriels importants. Un marché professionnel de niche mais porteur. À la fin des années 2000, Technima, qui est la holding de tête du groupe et que préside aussi Thibault de Maillard, investit lourdement en Charente.

D'abord dans un nouvel outil industriel : il est flambant neuf, au top des normes exigées sur un site Seveso et sur une nouvelle plate-forme logistique, car c'est d'ici que l'entreprise livre ses marchés, français et internationaux.

Gros effort à l'exportation

« Avec ce produit nouveau, nous avons d'abord reconquis les parts de marchés des entreprises américaines en France » indique le patron de la Soppec. Il est modeste mais son chiffre d'affaires, aujourd'hui de 35 millions d'euros avec 120 salariés en France, a été multiplié par 10 en dix ans. Et c'est bien sûr les marchés extérieurs, qui absorbent aujourd'hui les deux tiers environ de la production, que la Soppec est allé chercher les relais de croissance que sa nouvelle organisation industrielle lui permettait de lorgner. Ses bombes de marquage se vendent en Allemagne, en Suède, en Espagne mais aussi dans l'Europe de l'Est. « Le marché français est devenu trop petit pour nos produits qui sont très spécifiques » explique Thibault de Maillard. En 2009, il achète à Göteborg le numéro trois du secteur avec, dans la corbeille, une plate-forme logistique et de solides connections commerciales avec les administrations locales. Rebelote en 2012 dans le Bade Wurtemberg où la société acquise produisait alors, ce qu'elle a cessé de faire aujourd'hui.

« Quand vous allez sur ces marchés il ne faut pas manquer de s'entourer de tous les conseils juridiques, fiscaux et sociaux, souvent onéreux mais qui peuvent vous éviter de commettre des erreurs coûteuses » dit le patron de la Soppec.

L'entreprise portée par une vision claire de ce qu'elle voulait faire et un produit qu'elle a su renouveler en innovant est aujourd'hui le n° 3 européen de son secteur d'activités. Elle lorgne aujourd'hui le marché africain et ceux de l'industrie chimique et des professionnels de l'énergie.

JEAN-BERNARD GILLES

Thibaut de Maillard dirige la Soppec depuis 2004. PHOTO ANNE LACAUD

GPI
Groupement Patronal Interprofessionnel MEDEF de Lot-et-Garonne

Chefs d'entreprise, défendons-nous !

Etre défendu par le GPI, c'est :

NOTRE ENGAGEMENT : Faire face en véritables chefs d'entreprise responsables.

NOTRE OBJECTIF : Faire valoir nos convictions.

NOS MOYENS : La force de la 1ère organisation d'entreprises du département.

Etre représenté par le GPI, c'est :

UNE PRÉSENCE :
Dans tous les organismes où nous faisons entendre la voix des entreprises (mandats : Prud'hommes, URSSAF, Sécurité sociale...)

UN ACCOMPAGNEMENT :
- Une structure d'appui et de conseil.
- Un suivi personnalisé des dossiers.

L'entreprise, c'est la vie !

12 A, rue Diderot • 47031 AGEN Cedex
05 53 77 50 61 • gpi@gpi-medef47.fr

Avenue Jean-Jaurès - AGEN
Tél. 05 53 96 44 67
www.min-agen-boe.com

SUR 29 HECTARES

Les entreprises du M.I.N. Agen-Boé

EXPEDITEURS en fruits et légumes	
CHANCHE SARL	05.58.78.11.42
DELPRIM SA	05.53.96.43.00
GONZATO	05.53.47.57.00
GROC SA	05.63.93.31.12
LIGNAC	05.53.77.73.73
MAJOU G & FILS	05.53.96.47.08
MANIAS	05.53.87.38.78
POM PRIM SARL	05.53.83.41.55
SECY'PRIM	05.53.68.11.68
GROSSISTES & IMPORTATEURS	
AURIERES SARL	06.08.57.73.10
BERNEDE SARL	05.53.96.01.32
CIAPONI FRERES SA	05.53.98.77.77
EL M'SABLI Mohamed	06.95.44.23.43
INTER FRUITS SARL	05.53.96.87.96
LEMOUZY SAS	05.63.04.26.97
LIZOLA	05.53.96.99.71
POMONA	05.53.96.34.01
PRIM'SOL	05.53.96.42.52
TILATTI AGEN	05.53.96.46.59
V.D. PRIM	05.53.96.07.22
ŒUFS	
HERBES D'HELIOS	05.53.97.26.08
COOPERATIVES en fruits et légumes	
3 DOMAINES	05.53.96.47.00
VALDAGEN	05.53.96.45.03
GROUPEMENT de producteurs	
PRODUCTION 47	05.53.68.04.47
VENTE de fruits et légumes	
COM 3 POM SARL	09.60.12.54.19 www.com3pom.fr
TRANSPORTEURS	
SATAR	05.53.77.87.77
TLS	05.53.98.60.00
TRANS SL	06.07.50.74.84
TRANSPORTS J.L.	06.25.76.21.41
BUREAUX d'ACHATS & VENTES	
CHEMINS sarl des 4	05.53.68.67.54
CRENO IMPEX SA	05.53.77.01.60
DUBREUIL SARL	05.53.79.62.02
ESCURAING SARL	05.53.87.00.86
FAUGERE M-F	05.53.96.43.05
FEDULINE	06.07.11.62.05
HENRI PRIMEURS	06.08.26.38.72
JOUET ET FILS	06.18.76.18.50
LA FERME DE CASTEX	06.08.69.02.39
LES HERBES D'HELIOS	05.53.97.26.08
MARIONTAN	06.83.17.82.89
MON BEAU PERSIL	05.53.41.30.65
ORTOLAN	05.53.64.31.06
PARFUMS FORESTIERS SAS	06.64.13.50.08
PERRY Michel	05.53.98.19.34
POM SALAD'	05.53.83.40.43
RIVIERE	05.47.42.93.32
SCA FRUITS Légumes Fleurs	05.53.77.04.72
SOLEIL GARONNE	05.53.96.47.82
VILLAGE 47 SARL	05.53.98.40.34
VINAZZA	05.62.29.20.22
AUTRES PRESTATAIRES	
Emballages :	
Maison SIMONET	05.53.96.43.12
Pré-emballeur :	
A.P.I.H.A	05.53.98.36.36
Produits Phytosanitaires :	
La Grande Jaugue	05.56.70.17.00
Centre de formation :	
AFT IFTIM	05.57.77.24.77
Produits surgelés :	
MAEVA SARL	05.53.87.20.61
Restaurant :	
La Brasserie du Marché	05.53.98.13.05
Ascenseur de Gascogne	05.62.60.14.28
A2Z DISTRIBUTION	06.82.05.24.22
APFL SO	05.53.77.22.70
PESAGE 47	05.53.96.47.88
RÉSEAU NOUVELLES MARCHÉ	05.53.77.29.30
Immobilier-Assurance :	
CAP PATRIMOINE	06.82.86.87.07

Les marchés producteurs lundi et jeudi : réservés aux professionnels.

60095000_TAI

TIGF
TRANSPORT ET
INFRASTRUCTURES
GAZ FRANCE

TIGF, acteur gazier confiant en l'avenir

Pleinement intégrée au tissu industriel, TIGF est une entreprise à taille humaine implantée depuis presque 70 ans en région Sud-Ouest.

Une double vocation : le transport et le stockage

Le réseau de transport de TIGF achemine le gaz vers les utilisateurs finals : les industriels et les distributions publiques qui alimentent notamment les particuliers.

TIGF régule et adapte les approvisionnements gaziers de l'ensemble du réseau TIGF et d'une partie des autres réseaux français et espagnol en exploitant deux sites de stockage géologiquement adaptés.

Au cœur des interconnexions entre la France et l'Espagne, à mi-chemin entre les réserves de gaz de la mer du Nord et celles d'Algérie, TIGF occupe une situation stratégique en Europe.

L'entreprise entretient des relations fructueuses avec un grand nombre d'entreprises locales et régionales qui interviennent dans des secteurs d'activité connexes à ses métiers : études techniques, ingénierie, tuyauterie, chaudronnerie, génie civil, systèmes d'informations…

TIGF, c'est :

- Plus de **5 058 kilomètres** de canalisations.
- **14 % du réseau** de canalisations de grand transport français.
- **23 % des capacités françaises** de stockage de gaz.
- **550 emplois indirects** induits pour les entreprises extérieures.
- Plus de **50 % des achats industriels injectés** dans l'économie du grand sud-ouest.
- **184 millions d'euros d'investissements** en 2013 incluant des montants significatifs en matière de Sécurité, d'Environnement et de Développement Durable.
- Environ 40 % des agents d'exploitation TIGF sont affectés à la gestion des travaux pour le compte de tiers à proximité des ouvrages. Chaque année TIGF :
  - effectue 5 000 déplacements environ pour surveiller ces travaux,
  - consacre plusieurs millions d'euros à la surveillance de son réseau afin de déceler les travaux non déclarés.

Photos : TIGF / Réalisation : NatureGraphic, 06 20 10 17 79 60106860-vp

TIGF
Transport et Infrastructures Gaz France
49, avenue Dufau - BP 522 - 64010 PAU CEDEX
Tél. : +33 (0)5 59 13 34 00
Fax : +33 (0)5 59 13 35 60 **www.tigf.fr**

RÉSEAU académie Bordeaux Égreta AQUITAINE

Faites progresser vos salariés

Le réseau des Greta Aquitaine pour :

- améliorer sa professionnalisation
- accéder à un niveau de qualification supérieur

Réseau GRETA Aquitaine :
Greta Dordogne - Greta Bordeaux - Greta Landes
Greta Agenais & Val de Garonne - Greta Béarn Soule -
Greta Pays Basque

ZOOM SUR VOTRE TERRITOIRE :

GRETA DORDOGNE

Plus de 200 formateurs experts dans leur domaine pour une réponse sur mesure et de proximité aux besoins de montée en compétences des salariés et demandeurs d'emploi.

- **Formations cœur de métiers** dans les secteurs :
  tertiaire, médico-social, santé, services à la personne, hôtellerie-restauration, tourisme, industrie, bois, bâtiment...
- **Formations transversales** :
  compétences clés,
  formations règlementaires
- **Valorisation des compétences** :
  bilan de compétences, VAE - Validation des Acquis de l'Expérience

Un seul numéro à votre service
05 53 02 17 69 poste 1

Notre métier, le vôtre

www.greta-aquitaine.fr

60058670_COU

Journée Export le 20 novembre à Bordeaux

La région Aquitaine, Aquitaine Export et l'équipe de la CCI Aquitaine organisent le jeudi 20 novembre un grand rassemblement d'entreprises au Palais des congrès de Bordeaux.

Le Bélier, l'entreprise monde

INDUSTRIE L'équipementier automobile girondin produit sur les trois continents majeurs. Il vient d'acheter le groupe HDPCI, qui possède deux usines en Chine et une en Hongrie

Le Bélier est un sous traitant de rang deux de l'industrie automobile. Avec 40 % de part de marché dans le monde, Il est le leader dans la fabrication de composants de sécurité en aluminium pour les systèmes de freinage notamment. Les constructeurs allemands sont ses principaux clients mais Ford, PSA ou Renault-Nissan sont aussi ses partenaires. L'entreprise était à l'origine une fonderie crée en 1961 à Verac par Jacques Galland. Sa famille est toujours l'actionnaire de référence. Elle a conservé à Vérac son siège social, ses laboratoires de recherche et développement et ses forces marketing et commerciales. Elle est devenue une entreprise monde avec cinq usines en production en Europe, en Asie et aux Etats-Unis depuis la première inaugurée au Mexique au début des années 2000. « Il n'était plus possible de produire ici en restant compétitif et nous avons suivi les constructeurs automobiles qui ont engagé ce processus de délocalisation » explique Philippe Dizier, le directeur général. Mexique, Hongrie, Serbie, Chine… Tout au long de la décennie 2000, le Bélier a investi dans le monde entier pour rester au top.

2 600 salariés dans le monde

L'entreprise emploie aujourd'hui 2 600 salariés dans le monde et moins de 100 à Vérac. Le coût global de production est divisé en moyenne par cinq dans ces contrées lointaines. Imbattable ! « Mais même en Chine les coûts du travail liés à l'évolution des salaires sont en augmentation depuis 10 ans » relativise Philippe Dizier. C'est sans doute la flexibilité de cet outil industriel mondial qui a permis à l'entreprise de surmonter une crise du marché automobile en 2009 qui l'a mis dans le rouge plusieurs années de suite. Depuis Le Belier, porté par le besoin d'allégement des véhicules et leur obligation de moindre émission de CO 2, rebondit et de belle manière.

L'ouest de la Chine

Elle a lancé de nouveaux produits, remis son chiffre d'affaires dans la bonne direction à 237 millions d'euros en 2013 et s'est désendettée. De quoi repartir en conquête. Au mois de juillet dernier, Le Bélier a acquis le groupe chinois HDPCI qui possède deux usines en Chine et une en Hongrie : « C'est une société en pleine croissance spécialisée dans les systèmes de freinage et le Turbo » explique le DG du Bélier qui pourra ainsi suivre plus facilement les constructeurs automobiles qui migrent vers l'Ouest de la vaste Chine. Elle est aussi très rentable. Pour rester dans la course, le Bélier a su diminuer ses coûts de main d'œuvre, loin de France où le marché annonce une croissance de plus de 3 %.

Philippe Dizier, Directeur général des Fonderies du Bélier. ARCHIVES JEAN-FRANÇOIS HARRIBEY / « S.O. »

JEAN-BERNARD GILLES

Getrag fonce sur l'Inde

BLANQUEFORT

La conquête de ce nouveau marché est à porter au crédit de la mobilisation de toute l'entreprise

Les 800 salariés de Getrag peuvent être satisfaits. Bien sûr leur usine vient d'être désignée pour produire, à compter de 2017, la MX 65, nouvelle boîte de vitesse manuelle des petites cylindrées que Ford vendra dans toute l'Europe d'ici à la fin de la décennie. Dix ans de travail assuré. Mais c'est d'une autre victoire dont il s'agit. À la suite d'une compétition interne au groupe basé en Allemagne, elle s'est imposée à deux usines, anglaise et slovaque, où les coûts de main de production pouvaient être jusqu'à 30 % moins élevés. C'est Blanquefort qui livrera en pièces détachées, pendant de nombreuses années, une usine du groupe en Inde. « Depuis deux ans nous avons mobilisé une équipe de 10 personnes, sur ce projet » explique Christophe Baptiste, le patron de Getrag qui a dans le passé dirigé l'usine slovaque. En maintenant un haut niveau d'investissement sur Blanquefort, en organisant la production en îlot plus responsabilisant pour les salariés et en créant un véritable esprit collectif sur toute la chaîne, Getrag a su s'imposer. La modération salariale acceptée par les syndicats et la réorganisation des rythmes de travail ont achevé de rendre compétitif le site de Blanquefort. Il recrutera pour ce contrat indien 150 à 200 personnes dans les prochains mois.

De nouveaux horizons s'ouvrent pour Getrag. PHOTO ARCHIVES FABIEN COTTEREAU

J-B G.

LASERS ULTRA BREFS

Amplitudes Systèmes attaque l'Amérique

Le groupe Amplitudes qui est devenu en quelques années un des leaders mondiaux des lasers ultrabrefs utilisés dans l'industrie et les laboratoires, a acheté cet été une société américaine. Continuum Lasers conçoit et distribue des produits lasers pour applications scientifiques, industrielles et commerciales. Présent à Paris et à Pessac où il s'est développé ce fleuron de la filière laser dispose désormais d'une présence au centre de la Silicone Valley américaine. Le groupe pèse aujourd'hui 66 millions d'euros et emploie 270 personnes. C'était une start-up il y a moins de 10 ans. **J.B.G**

Le Groupe connaît une croissance specatculaire ARCHIVES G. BONNAUD / « S.O. »

De Sangosse a acheté l'Anglais Fine

L'entreprise lot-et-garonnaise De Sangosse, spécialisée dans les produits phytosanitaires a racheté cette année la société britannique Fine en pointe sur les régulateurs de croissance horticoles et arboricoles.

Ceva attaque la Chine

LIBOURNE Société vétérinaire de rang mondial, Ceva Santé Animale fait du marché chinois sa nouvelle cible

Marc Prikazsky, le PDG de Ceva Santé Animale était fier de cette démonstration faite à ses invités. Alors qu'il inaugurait à Libourne il y a peu sa nouvelle usine de produits infectieux et de solutions de reproduction pour bovins, il annonçait l'envoi pour la Chine d'un premier conteneur de produits injectables.

Une double réalité qui résume assez bien ce que parvient à faire ce groupe avec agilité depuis qu'il a quitté le giron de Sanofi en 1999. Croître sur tous les continents tout en restant bien ancré sur ses bases françaises.

Avec 3 500 collaborateurs dans le monde dont 1 100 en France y compris dans son siège mondial à Libourne pour un chiffre d'affaires global de l'ordre de 700 millions d'euros, Ceva entend entrer d'ici à 2020 dans le top 5 des laboratoires vétérinaires mondiaux.

Croissance externe

C'est par une politique soutenue de croissance externe tout au long de la dernière décennie, que Ceva a su multiplier par cinq son chiffre d'affaires. Argentine, Canada, Australie, Afrique du Sud… Tous les six mois ou presque, l'entreprise annonce le rachat d'un laboratoire, d'un portefeuille de vaccins ou d'une unité de production, sur un marché lointain. Des entreprises familiales, le plus souvent avec un chiffre d'affaires minimum de 3 millions d'euros : « Nous nous associons à des gens qui n'ont pas les moyens de développer leur outil et nous essayons de le faire en limitant l'investissement, en les associant au capital du groupe » explique le PDG du groupe Ceva.

Aujourd'hui le groupe réalise 300milions d'euros de CA en Europe de l'ouest dont 100 millions en France, un septième de son activité. L'Europe de l'Est, l'Amérique du Nord comme l'Afrique et le Moyen Orient pèsent eux aussi 100 millions d'euros environ.

Produire en Chine

Mais c'est bien vers la Chine que Ceva déploie toute sa stratégie. « C'est un marché immense et les besoins de santé, de bien-être y sont tout aussi immenses, pour les animaux comme pour les humains » explique Marc Prykazsky. Ceva a monté une première co-entreprise en 2011 avec le groupe Huadu pour devenir le premier producteur chinois de vaccins pour animaux destinés à la consommation. Il s'est associé avec les autorités chinoises pour travailler à l'éradication de la Bruxellose en Mongolie Intérieure, grande région laitière.

En Chine comme partout dans le monde, ses ingénieurs et docteurs nouent des accords de collaboration scientifiques comme celui signé en 2013 avec l'université de Canton. Une étape a été franchie en juillet 2013 avec la création d'une entreprise franco chinoise, avec le groupe Hengtong, de produits pharmaceutiques pour la production de porcs et de volailles. Ceva y est majoritaire. Le groupe vise les 100 millions d'euros de CA en 2020 en Asie. Lors de la dernière réorganisation de son capital, il a fait entrer le fond souverain de Singapour Temasek, très actif dans toute l'Asie, et les Laboratoires Mérieux, dont la réputation en Chine est grande. Les salariés et les cadres dirigeants du groupe gardent de surcroît la majorité dans les prises de décision, le meilleur vaccin contre la délocalisation.

JEAN BERNARD GILLES

Marc Prikazsky, le PDG de Ceva Santé Animale. PHOTO AFP

CILGERE Sud-Ouest
Au service de l'entreprise, de l'habitat et des territoires
DES AIDES ET DES SERVICES POUR LES SALARIÉS
FACILITER l'accès à la location
FINANCER les projets d'accession et de travaux
SIMPLIFIER la mobilité professionnelle
ACCOMPAGNER les salariés en difficulté
CONTACTEZ-NOUS
Agence d'AGEN
Tél. 05 53 77 50 60.
12B rue Diderot
Agence de BORDEAUX
Tél. 05 56 48 83 88.
10 rue Esprit des Lois
Agence de TOULOUSE
Tél. 05 31 61 55 40.
44 Place Bachelier
www.cilgere.fr
CILGERE DIRECTION SUD-OUEST
Action Logement
Action Logement - Les entreprises s'engagent avec les salariés
60094280_PER

Depack Design en Chine

La société girondine Depack Design, spécialisée dans l'architecture évènementielle participe à l'animation des Maisons du Sud-Ouest en Chine.

La Géorgie veut une Cité du Vin

La Géorgie réfléchit à un projet de Cité des civilisations du vin pour valoriser les productions du Caucase.

Fountain Pajot change de cap export

NAUTISME La société d'Aigrefeuille élargit le spectre de ses clients à l'international avec succès

Lorsqu'en 2008, Fountain-Pajot est frappé, comme l'ensemble du marché du nautisme, par la crise, une cassure s'opère dans la manière dont la société de Charente-Maritime aborde les marchés extérieurs. « Nous étions alors surtout tournés vers les marchés européens du sud et les Caraïbes », explique Romain Motteau. Il est entré dans l'entreprise justement pour organiser la partie événementielle et commerciale. Il en est aujourd'hui, à 31 ans, le directeur général délégué à l'exportation. Un poste qui compte puisqu'aujourd'hui Fountain-Pajot réalise 85 % de son chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en vendant ses bateaux hors de France. C'est vers les pays émergents où la classe moyenne a pris de l'essor ces dernières années que les efforts ont été portés. « Au Brésil, dans les pays du Golfe comme en Chine, le yacht, plutôt les grands modèles, est devenu un signe extérieur de réussite », explique – il.

Aujourd'hui la Russie, l'Australie ou la Turquie font aussi partie des pays cible de Fountain Pajot

Fountain Pajot part à la conquête des pays émergents où une nouvelle clientèle est apparue. PHOTO ARCHIVES S.O. PASCAL COUILLAUD

Deuxième étape de la reconquête les Etats Unis. Le marché est important, concurrentiel et fonctionne plus qu'en Europe sur le crédit. En ciblant les réseaux de distribution spécialisés exclusivement, la société y a vendu 150 bateaux en quelques années, plus qu'en Europe. Aujourd'hui la Russie, l'Australie ou la Turquie font aussi partie des pays cible de Fountain Pajot résolu à diversifier géographiquement une clientèle qui garde une affection particulière pour ces produits made in France. « Les questions monétaires ne pèsent que peu dans nos transactions parce que nous décidons nous-mêmes du prix de vente de nos voiliers et catamarans qui sont vendus à l'unité », explique Romain Motteau. Dernière particularité de cette politique exportation : le mode de distribution. Si l'entreprise gère en interne le marketing, l'organisation des salons et la stratégie, elle n'entend pas faire peser trop de frais fixes sur la commercialisation dans ces lointaines contrées maritimes. C'est donc sur un réseau rémunéré de revendeurs professionnels qu'elle s'appuie, qu'ils soient concessionnaires comme aux USA, ou importateurs comme en Chine. Fountain Pajot qui se lance à son tour dans les catamarans à moteurs conservera ce mode de distribution. Mais la production qui occupe à Aigrefeuille et à La Rochelle 330 salariés en CDI reste bien made in France. L'actionnariat qui demeure familial n'a pas l'intention de changer cette répartition des tâches là.

JEAN BERNARD GILLES

Le moteur américain de Bénéteau

TENDANCE Le marché affiche une hausse des ventes

Le numéro un mondial des bateaux à voile, le groupe Bénéteau, qui possède 25 usines dans le monde, a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 808 millions d'euros à la fin août 2014. Si l'activité est en repli d'environ 10 % sur le marché de l'habitat de loisirs comme les mobil home O'Hara, la tendance est à la hausse pour l'activité bateau en croissance de plus de 4 %. « Nous réalisons 90 % de notre activité à l'exportation avec une part désormais inférieur à 20 % sur les marchés européens », explique Dieter Gust, le directeur général de CNB, la filiale du groupe qui produit quelque 65 bateaux par an à Bordeaux, des 15 mètres et plus, avec quelque 560 salariés. Bénéteau récolte aussi les fruits de sa diversification vers les bateaux à moteur engagée dès 2010. Elle progresse notamment sur le segment des moins de 12 mètres, notamment aux Etats Unis, le premier marché mondial. Au mois de juin dernier, le groupe a d'ailleurs racheté la société américaine RecBoats spécialisée dans la conception, la production et la commercialisation de bateaux à moteurs, une entreprise qui possède une unité de production dans le Michigan et qui réalise un chiffre d'affaites de 110 millions d'euros. Les bateaux RecBoats sont désormais intégrés à l'offre commerciale de Bénéteau dans tous les salons mondiaux auxquels la société participe depuis l'automne. Les ventes ont augmenté de 40 % en Amérique du Nord en une année. La baisse de l'euro devrait encourager cette tendance l'an prochain. Les marchés turcs et russes sont par contre en retrait.

J-B G.

Chantier naval de Bénéteau. ARCHIVES S.O.

Kedge Business School

Le global MBA de Kedge Business School fait un bond de 16 places dans le classement mondial du Financial Time. Délivré en France en Chine, il occupe désormais le 27e rang et le 4e français derrière les MBA d'Hec, de l'Insead et de l'Ecole Supérieur de commerce de Paris.

La Roche-Chalais parle toutes les langues

ÉNERGIE Depuis son site de Dordogne, KSB exporte 75 % de sa production vers le continent asiatique. Elle est notamment fortement positionnée sur les marchés du nucléaire et de l'énergie

La filliale française,KSB, d'un groupe allemand spécialisé dans les vannes pour l'industrie en général, emploie 450 salariés à la Roche Chalais (Dordogne). C'est à la fin des années 1980 que la société familiale allemande, basée à Frankenthal, rachète en France les sociétés Pompes Guimard et Amri, spécialisées dans la robinetterie industrielle qui s'est développée en Aquitaine dans les années 1960 et dont le centre d'études avait quitté Ogeu dans les Pyrénées-Atlantiques pour Gradignan (Gironde). L'usine est aujourd'hui le spécialiste du groupe dans les vannes papillons de haute technologie pour les marchés de l'énergie.

L'entreprise réalise en effet 75 % de son chiffre d'affaires à l'export en Europe et en Asie surtout

C'est ici à la Roche Chalais, aux confins de la Dordogne et de la Charente, que le groupe a choisi au début de l'été de construire une nouvelle usine, un investissement de 12 millions d'euros avec la création de 40 emplois à la clef. Il a longtemps été en concurrence avec un site en Corée proche des chantiers navals. KSB y exporte déjà une bonne part de sa production. Mais le site périgourdin a été au final choisi en raison de son savoir faire, de la proximité avec les services recherche et développement, toujours localisés en Gironde, et parce que les collectivités locales au premier rang desquelles le Conseil régional Aquitaine se sont mobilisées pour l'aider à se développer, pas seulement sur le plan financier.

110 cadres branchés sur le monde

L'entreprise réalise en effet 75 % de son chiffre d'affaires à l'export en Europe et en Asie surtout. Elle occupe une place forte sur les marchés du nucléaire et de l'énergie et impose sa technologie notamment dans l'équipement des nouvelle unités flottantes d'exploitation de gaz off shore et de transfert sur les super-méthaniers. La technologie KSB y fait référence dans ces univers de haute pression et de température extrême.

La nouvelle gamme Triodis, produite dans la nouvelle usine, permettra de fabriquer des pièces encore plus grosses avec un pont roulant pouvant lever jusqu'à 40 tonnes « Les gisements sont de plus en plus éloignés des côtes et ont besoin de terminaux de regazéification flottant », explique Philippe Bagard, le directeur de l'usine. Avec lui à ses côtés, une équipe support de quelque 110 personnes d'ingénieurs, de techniciens et de commerciaux en relation avec le monde entier, le terrain de jeu naturel de KSB. « Ici on parle anglais, allemand, espagnol, néerlandais et italien », précise le patron de l'usine. Un atout qui ne sera pas de trop pour répondre à une demande croissante sur un marché mondial de l'énergie aujourd'hui en plein rebond.

J-B G.

KSB est spécialisée dans les vannes papillon de haute technologie. PHOTO HERVÉ CHASSAIN

Le soleil ne se couche pas pour Fonroche

Yann Maus axe le développement de l'entreprise vers l'international.
PHOTO EMILIE DROUINAUD

Fonroche est une des pépites aquitaines. La société lot-et-garonnaise basée à Roquefort conçoit et développe de nouvelles unités de production d'énergie, photovoltaïques d'abord mais s'est diversifiée dans la géothermie et le bio gaz.

Ce producteur d'énergies vertes qui emploie 170 personnes pour un chiffre d'affaires de 63 millions d'euros l'an passé se développe désormais à l'international.

« En Inde, on recense plus de 80 000 villages qui ne sont pas électrifiés », aime à rappeler Yann Maus, PDG fondateur de Fonroche.

Sur le continent africain, le constat est le même. Ces pays émergents représentent donc à ses yeux un marché potentiel considérable. Notamment pour ses centrales solaires XXL, d'ores et déjà implantées au Kazakhstan, à Porto Rico, au Mexique, en Colombie, sans oublier l'Inde : « Dans le désert du Rajasthan par exemple, nous avons investi 46 millions de dollars pour construire deux fermes solaires de 23 MW chacune. De quoi alimenter l'équivalent d'un état… »

Et à en croire Yann Maus, il n'y a pas de raison que cela s'arrête puisque « même sans subvention, le coût de production de l'énergie solaire est inférieur au gaz et au charbon… »

La gamme de candélabres solaires, développée par le groupe, pourrait aussi faire ses beaux jours à l'export.

Julien Pelicier

Exosun prend pied en Californie

La société Exosun de Martillac, fondée en 2007 par Frédéric Conchy, vient de signer un accord qui va compter pour son développement aux Etats-Unis.

Dans la foulée d'un premier gros contrat, en avril dernier, où elle fournira ses trackers pour une très grande centrale de production solaire, Exosun vient de signer un partenariat stratégique. Elle s'associe à la société Daetwyler Clean Energy qui fournit des solutions de production d'énergie photovoltaïque pour toitures et centrales au sol. La précision de son ingénierie doublée de sa connaissance du marché en font un partenaire majeur outre atlantique pour y asseoir la technologie des trackers développés en Gironde. Ils y font recette car ils sont amovibles et suivent les rayons du soleil pour en capter un maximum d'énergie.

Estelle, conseillère entreprises Myriade.

« Pour la santé de vos salariés, Myriade sait jouer collectif ! »

Au cœur de l'activité économique du grand Sud-Ouest, Myriade accompagne déjà plus de 1000 entreprises de tous secteurs et de toutes tailles : professions libérales, TPE, collectivités territoriales, grandes entreprises… Comme elles, bénéficiez de notre expertise et profitez d'une protection sociale parfaitement adaptée à vos besoins et à ceux de vos salariés.

À partir du 1er janvier 2016, toutes les entreprises du secteur privé devront obligatoirement proposer une complémentaire santé à leurs salariés.

Myriade vous accompagne dans cette démarche et vous apporte les meilleures solutions de protection sociale.

05 56 17 10 74
myriade.fr

MYRIADE
MUTUELLE SANTÉ

Au cœur de votre entreprise.

MUTUALITÉ FRANÇAISE

MYR815 10/14 - CRÉDIT PHOTO : STÉPHANE ZAMANSKI.
SIREN N° 382 968 865. MYRIADE EST UNE MUTUELLE DE L'UNION EOVI.

Aquitains de l'année : les lau

L'an dernier, notre prix des Aquitains de l'année avait mis en exergue une tendance forte des fleurons de l'économie régionale : l'ouverture aux nouveaux marchés et la conquête de nouveaux mondes. Cette tendance oublieuse des frontières et du « jetlag », esquissait un traceur, véritable antidote aux vents contraires.

En 2014, elle est plus que jamais d'actualité, mais le palmarès dévoilé dans les pages qui suivent imprime une autre vérité du moment. Celui du retour à une économie du bon sens. Une économie proche de nos quotidiens, de nos préoccupations et souvent connectée à une activité traditionnelle. Mais pour ces entreprises, la tradition a su épouser la nouvelle donne. Ainsi, depuis 1870 la société dacquoise Castex, qui utilise plumes de canard ou d'oie pour la literie, s'est taillé une place de choix dans le haut de gamme et dans la fabrication de couettes et d'édredons de luxe. Le groupe Euralis basé à Lescar rassemble aujourd'hui 12 000 agriculteurs et plus de 5 000 salariés. Mais ce groupe coopératif est avant tout reconnu pour des pôles de compétences aussi divers qu'innovants (pôle semence parmi les leaders européens, solutions mobiles d'embouteillages, activité de traiteur…). En Gironde, Franck Allard, un des courtiers d'assurance les plus performants de France, est l'inventeur de l'assurance moto verte. Sa société basée à Mérignac emploie aujourd'hui 900 personnes. Isoweck à Marmande se déploie également depuis 35 ans sur un chantier aussi banal que capital : le calfeutrage de l'habitat. Sa société d'isolation par soufflage, qui s'attaque au marché des particuliers, est aujourd'hui leader national chez les professionnels.

Dans les pages qui suivent, vous découvrirez des exemples de la vitalité économique du Lot-et-Garonne. Et si la curiosité vous pique, allez donc sur notre site Internet découvrir ceux qui innovent dans les départements voisins.

www.sudouest.fr (voir le lien sur la rubrique en colonne de gauche de la page d'accueil)

Le prix, mode d'emploi

La première étape du prix des Aquitains de l'année a consisté à sélectionner dans les cinq départements des entreprises fiables et performantes. Cette opération est le fruit d'une collaboration pédagogique entre les étudiants de Kedge Business School, les journalistes de « Sud Ouest » et la Banque populaire.

Pour dresser leur liste, les étudiants se sont appuyés sur les données fournies par Pouey International, société spécialisée dans l'information commerciale garantie et le recouvrement de créances.

Dans un second temps, un jury, sous la houlette de Jean Bernard, président-directeur général du Groupe Bernard, constitué de personnalités du monde économique régional (lire pages suivantes) et animé par un journaliste de « Sud Ouest », a retenu les huit sociétés les plus performantes de l'année en Lot-et-Garonne. Deux dirigeants ont été élus Aquitains de l'année au niveau départemental. La dernière mission du jury était de désigner un lauréat régional parmi les dix prétendants. Celui-ci sera dévoilé le 2 décembre, lors de la dernière soirée des Aquitains de l'année à Bordeaux. Vous pourrez par ailleurs lire dans « Sud Ouest » du 4 décembre le récapitulatif intégral du palmarès, département par département.

Avec le soutien de

réats de votre département

Un retour en force de l'économie traditionnelle

POINT DE VUE Interview de Patrick Venries, directeur général délégué et directeur de la publication de « Sud Ouest », et d'Alain Condaminas, directeur général de la Banque populaire occitane, avant la remise des prix des Aquitains de l'année

« Sud Ouest ». Quel sens a le prix des Aquitains de l'année pour « Sud Ouest » ?
Patrick Venries. La première vocation de « Sud Ouest » est d'informer les habitants de l'Aquitaine et au-delà grâce à la diffusion numérique des informations que nous traitons.

La seconde, complémentaire, est de jouer le rôle de médiateur de notre région, comme nous l'avons fait cette année avec la campagne SOS Littoral. « Les Aquitains de l'année » entrent dans cette stratégie de porte-parole des gens de la région. En l'occurrence, des femmes et des hommes qui, avec leurs salariés, animent et font vivre notre communauté.

Comment jugez-vous le cru 2014, pour sa huitième édition ?
Patrick Venries. Nous avons cette année une sélection renouvelée d'entreprises petites, moyennes ou grandes qui font le dynamisme de nos territoires. Nous constatons le poids persistant et la performance des entreprises traditionnelles qui proposent des services ancestraux comme les transports, l'alimentaire ou les soins, ce qui est une caractéristique de ce palmarès 2014.
Les entreprises de la révolution numérique en cours, largement primées les années passées, sont moins nombreuses dans notre palmarès, fondé sur des critères économiques exigeants. Mais tous nos lauréats utilisent largement, ou y adaptent leurs besoins, les technologies du numérique, preuve qu'elles diffusent désormais dans l'ensemble des secteurs d'activité économique.

L'information économique va-t-elle se développer dans « Sud Ouest » et sur sudouest.fr ?
Patrick Venries. L'information économique va se développer dans « Sud Ouest » avec la création prochaine d'une nouvelle page éco dans le journal et la montée en puissance de notre fil éco quotidien numérique qui, sur sudouest.fr, va devenir la référence majeure de l'information économique de la région.

En cette période de crise, quel sens a le prix Aquitains de l'année ?
Alain Condaminas. Ce prix est un excellent moyen de prouver que les entreprises en Aquitaine continuent d'être dynamiques dans une région qui reste attractive. C'est un message positif. Ce prix fait également figure de récompense pour les chefs d'entreprise qui, malgré une situation économique contrainte, ont continué à prendre des risques et à entreprendre. C'est cette créativité et ce courage que nous souhaitons mettre à l'honneur.

Patrick Venries et Alain Condaminas

Que nous enseigne ce palmarès 2014 ?
Alain Condaminas. L'étude de ces dossiers rend compte de la réalité des secteurs et des besoins des différentes structures. Nous sommes fiers de constater que les deux lauréats du Lot-et-Garonne sont des entreprises que nous connaissons très bien puisque nous les accompagnons depuis plusieurs années. Nous sommes heureux de voir que la relation apportée par nos équipes et qui est basée sur la réactivité, la confiance et la qualité d'un service personnalisé porte ses fruits. La sélection 2014 est un bon millésime d'entreprises méritantes et bien ancrées dans le territoire. Toutes présentent un développement significatif. Ce palmarès équilibré a requis une certaine exigence pour départager les candidats.

Comment percevez-vous la situation économique générale dans le Grand Sud-Ouest en cette fin d'année ?
Alain Condaminas. Globalement, l'Aquitaine n'échappe pas au contexte général délicat du pays. Un point positif concerne les indicateurs PIB de la région, qui sont meilleurs que la moyenne des indicateurs régionaux. D'autre part, les encours prêtés aux entreprises et aux professionnels sont toujours en croissance, malgré une baisse relative par rapport aux années précédentes. Concernant le domaine du commerce et du tourisme, la belle arrière-saison que nous connaissons actuellement vient compenser les effets d'un été difficile. Enfin, il faut savoir que notre volonté de soutenir les projets d'investissements demeure intacte, tout comme notre vigilance sur la gestion des risques au quotidien.

Le jury et les deux lauréats

Présidé par Jean Bernard, président directeur-général de la Financière Bernard, holding de la société Millesima, le jury des Aquitains de l'année a délivré les deux trophées départementaux à Fonroche et Isoweck

Les membres du jury. PHOTOS STÉPHANE LARTIGUE

PRÉSIDENT DU JURY

Jean Bernard

Président directeur général duGroupe Bernard, holding de la société Millesima

«Dans tous les territoires de la région, nous avons identifié des hommes et des femmes qui conduisent leurs entreprises avec passion, énergie et savoir faire. Nos lauréats sont solides. En ces temps de crise ce palmarès 2014 des Aquitains est réconfortant. »

O.E.C.A

Anne Jallet-Auguste

Présidente de l'ordre des experts- comptable d'Aquitaine

« Il ya eu davantage consensus cette année au sein du jury pour désigner les lauréats qui témoignent tous d'un réelle implication des équipes de managers à tous les niveaux »

POUEY INTERNATIONAL

Bertrand Lacampagne

Président du directoire de Pouey International

« Ce palmarès atteste d'une très grande variété de profils d'entreprises et de secteurs d'activité de notre région et leur belle santé. Il nous donne à tous du tonus et des raisons d'espérer »

BPI FRANCE

Clotilde Lavaud

responsable crédit à BPI France

« Prise de risque, efforts de recherche et de développement, management de l'innovation forment le cocktail gagnant des entreprises aquitaines de l'année 2014 »

KEDGE

Jean-Luc Faye

Directeur de la formation continue à la Kedge Business School

«On a très bien senti cette année, alors que la conjoncture est morose, que les entreprises qui résistent ou qui se développent sont celles qui ont misé depuis longtemps sur l'innovation »

B.P.A.C.A

Lionel Gourgues

Directeur marchés, entreprises et ingénierie à la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique

« Nous sommes fiersdu palmarès de cette année qu+i reflète une capacité de nos entreprises à ses battre sur tous les fronts pour conjurer la crise »

JOURNAL «SUD OUEST»

Patrick Venries

Directeur Général délégué de Sud Ouest et directeur de la publication

« On assiste, avec ce palmarès 2014, à un retour en force des acteurs de l'économie traditionnelle, ceux qui produisent ou offrent des sercvices sur nos territoires du Sud Ouest »

ÉNERGIES

Fonroche rayonne sur plusieurs fronts

Le groupe créé par Yann Maus revendique son statut de premier acteur français de la géothermie. PHOTO EMILIE DROUINAUD

Décembre 2011, le gouvernement décrète un moratoire sur le photovoltaïque. « Du jour au lendemain, alors que nous avions surfé durant deux années pleines sur le boom du solaire, on nous dit que notre métier n'existe plus », résume Yann Maus. Pour le fondateur et PDG de Fonroche, entreprise sise à Roquefort, le coup est dur. Et la nécessité de réagir, urgente : « 70 à 80 % des entreprises du secteur n'ont pas tenu le coup, rappelle-t-il. Celles qui ont résisté ont vu leur part de marché augmenter. Nous sommes donc passés d'un marché spéculatif à un marché de professionnels. »

La conquête du marché mondial

Dans un premier temps, Fonroche s'est décidé à investir le marché du solaire à l'export (Inde, Kazakhstan, Porto Rico, Mexique, Colombie…), a en parallèle développé une gamme de candélabres solaires, aura construit 110 hectares de serres agricoles photovoltaïques fin 2015 mais a surtout dû revoir son business model : « Si nous étions restés un simple fabricant de panneaux, nous n'existerions plus. Notre objectif est d'être propriétaire de nos centrales pour devenir un producteur d'énergies vertes. »

L'usage du pluriel prend aujourd'hui tout sons sens. Car dès 2011, Fonroche se lance dans une nouvelle filière, la méthanisation, avec pour volonté de figurer rapidement parmi les principaux acteurs français du marché. Trois ans plus tard, après avoir investi 9 millions d'euros en frais de développement et opéré un transfert de technologies avec l'opérateur danois Bigadan, le groupe développe 16 projets en France, « des projets longs puisqu'il s'agit d'installations soumises à autorisations » qui chacune représente 10 à 12 millions d'investissement.

Un pari sur l'avenir qui devrait, dès l'an prochain, faire du biogaz la première source de revenus de l'entreprise en France, devant le photovoltaïque.

En parallèle, le groupe a atteint un autre objectif et revendique son statut de premier acteur français de la géothermie : « Sur les 14 permis en cours de développement en France, nous en avons obtenu 11 », détaille Yann Maus. Parmi eux figure celui de Lacq (64), qui représente un investissement de 60 millions d'euros, ou celui, européen, du Port autonome de Strasbourg.

JULIEN PELLICIER

ACTIVITÉ :
Production d'énergies
DATE DE CRÉATION :
fin 2008
DIRIGEANT :
Yann Maus
EFFECTIF :
170 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES :
63 millions d'euros en 2013

ISOLATION

Isoweck, l'entreprise familiale se fait un nom dans les combles

Gilbert Weck, membre fondateur et codirigeant du groupe Isoweck PHOTO E.P.

À Marmande, Michel, Gilbert et Christophe Weck s'attaquent au marché des particuliers après avoir atteint la place de leader français chez les professionnels de l'isolation par soufflage. Il y aura 35 ans l'an prochain que l'idée de lancer son entreprise d'isolation par soufflage de laine minérale aura germé dans la tête de Gilbert Weck, aujourd'hui âgé de 62 ans. Comme ça, pour tourner la page d'un début de carrière d'éducateur spécialisé. Épaulé par son père Michel, militaire retraité, les Weck réfléchissent à un produit porteur. « On sortait du premier choc pétrolier, il y avait des incertitudes sur les coûts de l'énergie. Sans rien y connaître, mon père s'est lancé, il a été le premier à faire ce type d'isolation en France », raconte Christophe, 36 ans. Isoweck allait ainsi voir le jour, puis Isoouest en 1996 (sa filiale pour le nord et l'ouest de la France), suivi d'Isocomble, le pendant d'Isoweck pour les particuliers.

Souffler des milliers de bouloches de laine minérale, obtenue à partir de verre recyclé et de sable, dans des combles à fond perdu a rapidement intéressé le marché des professionnels. « Mon père chargeait la matière première à Bordeaux avec son petit fourgon et sur le trajet pour rentrer à Marmande, vendait son procédé aux constructeurs de maisons neuves. Qui sont restés notre cœur de métier. » La technique est rapide (moitié moins de temps que d'isoler par rouleau) et d'une haute performance thermique et phonique : voilà pourquoi cet isolant nouvelle génération s'est fait une place en France. « Chez les professionnels, nous sommes numéro un. Notre défi aujourd'hui : parvenir à devenir leader chez les particuliers », poursuit Christophe, en charge de la partie commerciale de l'entreprise restée familiale. Pour garder justement cette identité de groupe convivial et sérieux, Isoweck mise depuis un an sur le développement d'Isocomble en franchise.

« On en a vendu 14 en un an. Et nous formons les franchisés de A à Z pour tout faire pour pérenniser leur entreprise. » Des franchises qui devraient rapidement être visibles sur tout le territoire français. « Nous avons besoin de nous faire connaître. Nous souffrons d'un double déficit : le procédé est peu connu chez les particuliers, et notre nom l'est encore moins. Les particuliers, d'ailleurs, ne savent pas qui appeler pour isoler leurs combles : un plaquiste ? Un couvreur ? Nous nous inspirons donc de Dal'Alu ou Tri'bat qui ont une marque identifiée grâce à ces franchises », détaille le Marmandais.

L'allié d'Isoweck : le coût de l'énergie.

« La chaleur s'échappe principalement par la toiture. Donc pour faire des économies sur les factures de chauffage… » D'autant que l'éco-rénovation donne droit à des avantages fiscaux depuis le Grenelle de l'Environnement. Isoweck a le vent en poupe, continue d'embaucher 3 à 4 salariés par an dans ces différentes filiales, et a doublé, en moins de sept ans, son chiffre d'affaires annuel qui atteint désormais 29 millions d'euros. Rien qui ne fera céder les trois Weck au chant des sirènes de gros groupes intéressés par l'affaire à succès. « On a eu des opportunités. Mais on tient à rester une entreprise familiale avec les valeurs qui vont avec. Mon père se lève tous les matins à 6 h 30 pour décharger des camions. Il y a peu de turn-over chez les salariés. Bref, on préfère racheter qu'être racheté… » Pas de projets de la sorte pour l'instant, l'objectif à ce jour est de trouver sa place dans les foyers français. Ensuite, Isoweck lorgnera peut-être à l'International. Chaque chose en son temps.

EMMANUELLE PÉDEZERT

ACTIVITÉ :
isolation par soufflage
DATE DE CRÉATION :
1980.
DIRIGEANT S :
Michel, Gilbert et Christophe Weck
EFFECTIFS :
30 équipes de techniciens - 75 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES :
29 millions d'eros en 2013

Ces entrepreneurs

Ces dirigeants ont également retenu notre attention et il s'en est fallu de peu pour qu'ils figurent dans le duo final. Gros plan sur ces agitateurs de l'économie du département

SARL GER

La maison se renouvelle

Claude Margnac
PHOTO ANNE GRESSER

ACTIVITÉ : Concepteur de maisons individuelles
DATE DE CRÉATION :
1988
DIRIGEANT :
Claude Margnac
EFFECTIF :
8 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
4 millions d'euros

C'est parce qu'il voulait innover dans ce domaine que Claude Margnac a créé il y a 36 ans Garonne Études Réalisations. Depuis, il renouvelle le genre. Ce patio inonde de lumière une maison, des lits en mezzanine, et surtout, « l'utilisation de chaque mètre carré ». Aujourd'hui, depuis le Passage d'Agen, il veut faire la différence sur les performances thermiques. La proximité avec ses clients, le chef d'entreprise en fait un principe. Cela lui permet de gérer entre 30 et 40 chantiers en même temps, « être là aux moments clés pour les clients » : contrôle des fondations, isolation du plancher, s'il y a une erreur détectée trop tard, « il faut recommencer ». Claude Margnac a participé à la création d'un groupe, CGIE : « constructeur de maison.net ». « C'est un réseau national qui permet de négocier directement avec les fournisseurs ». Mais aussi de se tenir au courant des aspects juridiques et des nouveautés.
ANNE GRESSER

CARRÉMENT FLEURS

Carrément grandi

Bruno Pain
PHOTO VALÉRIE DEYMES

ACTIVITÉ :
Vente de fleurs coupées et de plantes vertes et / ou fleuries
DATE DE CRÉATION :
2006
DIRIGEANT :
Bruno Pain
EFFECTIF :
21 boutiques, 100 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
7,2 millions d'euros (en 2013)

En 2006, Bruno et Chantal Pain créaient une boutique de fleurs à Agen sur le concept : ouvert 7 j sur 7, vente de plantes et de fleurs coupées avec des bouquets à composer soi-même ou composés par les professionnels, baptisé « Carrément Fleurs ». Six ans après, ils ont ouvert six magasins et décident de créer non une franchise mais une licence de marque. Le s mêmes droits d'entrée et le même investissement de départ qu'ailleurs mais la commission àreverser à la holding est deux fois inférieure, plafonnée à 1000 euros par mois. Les points d'implantation de « Carrément Fleurs » : 21 boutiques et un premier pas à Paris, avec pour l'enseigne une lisibilité nationale. Au premier semestre 2014, laprogression du chiffre d'affaires était de 39 % par rapport au premier semestre 2013. La holding devrait clôturer l'exercice 2014 sur un C.A. de 12 millions d'euros
VALÉRIE DEYMES

EVEN PRO

La dimension nationale mais en région

Philippe Dutheil
PHOTO B.S.

ACTIVITÉ : Evénementiel, organisation de salons professionnels
DATE DE CRÉATION : 1/06/2006
DIRIGEANT :
Philippe Dutheil
EFFECTIF :
18 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES : 4 millions d'euros environ

Philippe Dutheil a une idée du management plus anglo-saxonne que latine. Le patron d'Even Pro, boite d'événementiel basée à Monflanquin, n'est pas atteint par la diplômite. Lui-même a d'abord servi dans des restaurants à la sortie d'une école hôtelière, avant de vendre des espaces publicitaires, réaliser des revues pro et organiser des salons professionnels. Chez Jangil, il crée le CFIA à Rennes. L'idée de départ : le plus gros de l'industrie agroalimentaire se concentrant en Bretagne, pourquoi alors garder Paris comme horizon indépassable ? C'est fort de ce constat qu'il fonde Even Pro avec l'idée de créer des salons professionnels de dimension nationale mais en région. Le premier Sepem, sorte d'hypermarché pour les industriels, voit le jour en 2006 à Colmar. Roubaix, Avignon, Douai, Angers et Toulouse suivront.
BASTIEN SOUPERBIE

SFTV

Une société de transport conduite en famille

Roger, Monique, Karine et Thierry Zanella
PHOTO ARCHIVES A.B

ACTIVITÉ : Transport et stockage de marchandises
DATE DE CRÉATION :
1974
DIRIGEANTS :
Thierry Zanella (président), Karine Zanella (directrice générale)
EFFECTIF :
48 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES : 6,1 millions d'euros (au 31 mars 2014)

Président de la STFV depuis 2010, Thierry Zanella s'emploie à faire fructifier les efforts de ses parents, Roger et Monique Zanella, fondateurs de la Société des transports frigorifiques Villeneuvois. En 2014, l'entreprise de transport et de stockage de marchandises a fêté ses 40 ans et entamé le renouvellement de ses véhicules pour faire des économies de carburant. « Les finances, c'est une maîtrise de tous les jours. Mais on continue à investir car il y aura forcément un retour », assure le patron, âgé de 36 ans. Ainsi, en juillet 2011, la société s'est diversifiée en créant une plateforme de stockage à différentes températures. En 2010, la passation de pouvoir entre les deux générations s'est faite en douceur : Thierry Zanella a pris la présidence et sa sœur, Karine Zanella, la direction générale. Mais, « l'avis du patriarche reste écouté. »
ANAÏS BROSSEAU

ont aussi séduit

GROUPE INNOVI

Une affaire de famille

Alexandra Frégonèse PHOTO THIERRY SUIRE

ACTIVITÉ :
Cosmétique
DATE DE CRÉATION :
2 octobre 1997
DIRIGEANT :
Alexandra Frégonèse
EFFECTIF :
30 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
3 millions d'euros en 2014

Une mère employée par un laboratoire parisien à la formation de son personnel. Alors la jeune Alexandra a souvent prêté son épiderme aux exercices pratiques. Elle préférera s'inscrire en fac de psycho « Ce qui me déplaisait dans le métier de ma mère est qu'elle vendait des produits antirides tout en sachant que le vieillissement de la peau est inéluctable. » Mais très vite Alexandra Frégonèse se ravise. « À la question de savoir ce que je maîtrisais vraiment, la réponse a été claire. J'ai donc décidé de faire de la cosmétique différemment. » Elle fait des mélanges, à partir du pollen de tournesols. Objectif : contrer l'effet des UV dans le vieillissement de l'épiderme. Une de ses préparations part pour un laboratoire d'analyses qui contacte L'Oréal. Alexandra Frégonèse créé sa société « Une fois Un jour », à Moncaut, devenue aujourd'hui le groupe Innovi, spécialisé dans la science des épithéliums.

CHRISTOPHE MASSENOT

LES BRICONAUTES

La quincaillerie de demain

Stéphane Lavilledieu PHOTO ANDRÉ DOSSAT

ACTIVITÉ :
Magasin de bricolage
DATE DE CRÉATION :
Mai 2007
DIRIGEANT :
Stéphane et Isabelle Lavilledieu
EFFECTIF :
16 employés et 2 gérants
CHIFFRE D'AFFAIRES :
4 214 000 euros ht (2013)

« Aujourd'hui, il faut des mètres carrés et des places de parking pour exister ». Voilà la principale raison qui a poussé Stéphane Lavilledieu à transformer la petite quincaillerie familiale en une grande surface - plus de 3000 m² - entièrement dédiée au bricolage. La petite boutique d'antan a quitté la commune de Monsempron-Libos pour la zone artisanale du Quercy, à Montayral. Cet homme de 36 ans et sa sœur, Isabelle, se sont associés. Rendez-vous, négociations, coups de fils, réunions… la journée se déroule à un rythme effréné « Aujourd'hui, il faut se bouger : rester attractif, proposer des nouveautés et toujours avoir un œil sur les prix », explique le gérant. Il se murmure même que l'enseigne actuelle devrait changer en début d'année prochaine pour une autre d'envergure beaucoup plus nationale… Affaire à suivre.

ROMAIN BARUCQ

TROIS QUESTIONS À…

Thomas Froehlicher, Directeur Général de Kedge Business School. PHOTO D.R.

Où en est Kedge dans le processus de fusion engagée il y a une année maintenant ?

Cette fusion, décidée en 2012, est récente et nous devons encore travailler pour y mettre plus de collectif et de lien. D'ici quelques semaines à l'issue d'une réflexion collective, nous serons en mesure d'apporter une vision claire et opérationnelle de la mise en place du plan stratégique qui a présidé à la création de KEDGE BS. Mais déjà des éléments tangibles démontrent notre capacité à atteindre nos ambitions pour figurer parmi les meilleures Business School en Europe.

Pourquoi Kedge s'implique t-elle, à travers ses étudiants du master en formation continue, à ce prix de l'Aquitain de l'année ?

KEDGE BS est une école d'envergure mondiale ancrée dans ses territoires. La proximité avec les entreprises est au cœur de nos activités de formation. C'est vrai pour les étudiants en formation initiale comme pour les cadres d'entreprise qui viennent chercher les compétences pour évoluer dans leur carrière. Le Prix L'Aquitain de l'année est une formidable application pour nos étudiants du Master ESC en formation continue, car il permet à ces professionnels de la région de découvrir et d'analyser le tissu économique régional. Mais ce prix est aussi un authentique révélateur de talents. Grâce au travail des étudiants mené avec Sud Ouest, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique et Pouey International, il permet chaque année de valoriser des entreprises performantes et des dirigeants engagés dans notre région.

La cérémonie de remise du prix régional aura lieu cette année à Kedge le 2 décembre. Pourquoi cela a-t-il du sens pour vous ?

KEDGE a pour signature « create-share-care » car notre école a pour vocation de stimuler le partage et la création de valeur, dans tous les sens du terme. En accueillant la finale du Prix Les Aquitains, nous sommes partie prenante d'un instant de vie très fort pour les entreprises de la région.

JEAN-BERNARD GILLES

Dossier Lot-et-Garonne

De petites grappes en riches récoltes

« On compare souvent le Sud-Ouest à la Californie. Si c'était le cas, et moi j'y suis favorable à titre de président de la Chambre de commerce et d'industrie de Lot-et-Garonne, Bordeaux serait Los Angeles, les deux villes sont déjà jumelées. Toulouse serait San Francisco. Et comme Sacramento pour la Californie, Agen serait la capitale du Sud-Ouest…» Derrière ce qui pourrait ressembler à une boutade, Jean-Alain Mariotti relève tout le paradoxe d'un Lot-et-Garonne que les uns considèrent coincé, voire étriqué entre Aquitaine et Midi-Pyrénées, et que les autres voient au cœur d'un bouillon de culture version économie. Une économie circulaire donc où les clusters, ces regroupements ou grappes d'entreprises, grouillent d'une même envie folle de développer leurs filières respectives. Des entreprises adossées à des centres de recherche, de transfert de technologie et/ou d'expérimentation et des centres de formation. On y parle innovation, développement, mutualisation et transfert de compétences. Que de grands mots sinon de grands remèdes pour, non pas mépriser l'avenir, mais l'anticiper plutôt que le subir, c'est-à-dire baisser les bras. Ainsi, le Lot-et-Garonne sous l'impulsion notable du Conseil général et de la CCIT 47 a choisi de se lancer dans ce pari technologique mais pas que. Car au cœur de tout système l'humain reste l'élément moteur, l'élément penseur. Et chacun à sa manière apporte sa pierre à un édifice constitué aujourd'hui de onze clusters. L'un d'entre eux est consacré au numérique, thème porteur où des entreprises et des collectivités, telle l'agglomération Val de Garonne, s'y engouffrent. D'autres ont choisi le bois, l'agriculture, l'énergie, la construction, l'automatisme, le bio… Que de richesses !

MARYAN CHARRUAU

Alain Brugalières, vice-président Industrie à la Chambre d'industrie et de commerce de Lot-et-Garonne. PHOTO ARCHIVES JEAN-LOUIS BORDERIE

Les 11 clusters de Lot-et-Garonne

Les Plantes par les plantes *(L)*

Associés
Communauté de communes du Val d'Albret et Syndicat mixte pour le développement économique du Néracais

Objectif
Développer des techniques et procédés, préventifs ou curatifs, contribuant à améliorer les pratiques agricoles, tant en termes de production que d'impact pour le milieu naturel et les êtres vivants.

9 membres
5 entreprises, 3 centres de recherche et 1 centre de formation

Eclair *(L)*

Objectif
Etablir un concept de construction intégrant l'ensemble des intervenants, de la conception à la livraison, en passant par le gros oeuvre, intégrant les exigences de la construction BBC et HQE.

8 membres
5 entreprises, 2 centres de recherche et 1 centre de formation

Demain *(L)*

Objectif
Favoriser l'utilisation des agroressources (farines ou fibres de bois, fibres de chanvre, peuplier…) en substitution de produits non renouvelables et/ou pour le développement de nouveaux produits.

22 membres
18 entreprises, 3 centres de recherche et 1 centre de formation

Bois et Energie du Fumélois *(L)*

Associé
Fumel Communauté

Objectif
Contribuer à la structuration du tissu industriel. S'inscrire dans une démarche de développement durable, de création/maintien des emplois et de renforcement de l'attractivité du territoire

9 membres
6 entreprises, 1 centre de recherche et 2 centres de formation

Image Créative *(CL)*

Représentant
Communauté d'Agglomération du Grand Villeneuvois

Objectif
Développer le dialogue entre les institutions et les entreprises, renforcer la compétitivité des entreprises de la filière de l'image, du cinéma et de l'audiovisuel

7 membres
5 entreprises, 1 centre de recherche, 1 centre de formation

Valorisation des déchets *(CL)*

Représentant
Val'Orizon, Syndicat mixte de traitement et de valorisation des déchets ménagers de Lot-et-Garonne.

Objectif
Valoriser les déchets du Lot-et-Garonne et alentour comme vecteurs du développement de l'économie circulaire : vers un recyclage intense et créatif.

Membres
Non communiqué

Fruits et Légumes / Nutrition Santé *(CL)*

Porteur
Chambre de Commerce et d'Industrie Territoriale de Lot-et-Garonne

Objectif
Développer la filière globale des fruits et légumes lot-et-garonnais. Créer du lien et fédérer au niveau départemental au travers de projets collectifs

12 membres
6 entreprises, 4 centres de recherche, 2 centres de formation

(L) Labellisé par le Conseil général
(CL) En cours de labellisation par le Conseil général

Numérique (CL)

Représentants
Info partner et Jechange.fr

Associé
eTIC47

Objectif
Développer les projets d'innovation et favoriser l'émergence de nouvelles entreprises dans le numérique

12 membres
10 entreprises, 1 centre de recherche, 1 centre de formation

Machinisme agricole *(CL)*

Représentant
Association Cluster Machinisme Agricole, l'innovation en action.

Associés
Syndicat Mixte pour le Développement Economique du Néracais et Communauté de Communes du Val d'Albret

Objectif
Fédérer les acteurs du machinisme et créer un espace collaboratif leur permettant de mettre certaines ressources en commun, de développer des prestations et des stratégies collectives

11 membres
8 entreprises, 2 centres de recherche et 1 centre de formation

Eau et adaptation au changement climatique *(CL)*

Représentants
Agglomération d'Agen, la Chambre de commerce et d'industrie territoriale de Lot-et-Garonne, GIE Thématik'Eau et Aquitaine Développement Innovation

Objectif
Promotion et développement économique de la filière de l'eau et des solutions permettant de s'adapter au changement climatique

13 membres
8 entreprises, 3 centres de recherche, 2 centres de formation

Agrobiologie *(CL)*

Représentant
CIVAM agrobiologique du Lot-et-Garonne (Agrobio 47).

Associé
Syndicat des boulangers

Objectif
Construire une filière courte et de proximité de pain bio du 47, de la production de blé meunier à la vente en boulangerie

10 membres
8 entreprises, 1 centre de recherche, 1 centre de formation

- Source Conseil général de Lot-et-Garonne -

infographie

Le département en pointe sur les clusters

Innovation partagée, économie assurée

CCI 47 Tous secteurs confondus, la Chambre consulaire entend faire partager les expériences des entreprises. Elle sait que le numérique est un enjeu majeur

MARYAN CHARRUAU
m.charruau@sudouest.fr

En créant le Groupe Innovation, la Chambre de commerce et d'industrie de Lot-et-Garonne entend faire partager les expériences des unes et des autres. L'objectif de ce groupe qui comprend une cinquantaine d'entreprises, toutes tailles et tous secteurs d'activités confondus, est d'entraîner et stimuler chaque entreprise via une approche transversale.

Les entreprises ont compris que l'innovation est vitale et fait partie intégrante de leur ADN. Et même si chacune possède sa propre identité, toutes disposent de points communs. Aussi, l'innovation nécessite pour chaque dirigeant de disposer d'une vue d'ensemble et de hiérarchiser.

Pilote du Groupe Innovation, Alain Brugalières, vice président Industrie de la Chambre consulaire lot-et-garonnaise souligne alors l'importance du cluster Fruits et Légumes/Nutrition Santé, porté par la chambre consulaire, et labellisé par la Datar (Délégation à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale) en 2011.

Le commerce électronique

« Aujourd'hui, à l'exemple des fruits et légumes, il y a un besoin de "sourcer" l'origine des produits. Le consommateur veut voir le paysan dans son assiette : en un mot savoir d'où provient le produit qu'il mange. La chance, plutôt la force du Lot-et-Garonne, provient de la destination de ses fruits et légumes, non pas vers la conservation mais vers la consommation directe. »

> « *Le consommateur veut voir le paysan dans son assiette : en un mot savoir d'où provient le produit qu'il mange* »
>
> **Alain Brugalières**

Alain Brugalières évoque alors « le poids du transport dans le prix global des produits. Et si l'on porte un regard à d'ici 20 ans, on peut estimer que les usines liées à l'agroalimentaire ne vivront que sur des territoires dédiés, là où sont cultivées des matières à transformer. »

Le vice-président de la CCI 47 insiste sur le lien que doivent entretenir les entreprises. Parmi les solutions, il existe la mission TIC : TIC comme technologies de l'information et de la communication. Une mission lancée justement par le Groupe innovation en 2009. « Il faut faire en sorte que toutes les entreprises soient reliées à des prestataires, voire des concepteurs locaux spécialisés dans le numérique. »

« Là aussi, poursuit-il, il faut être innovant et se servir du numérique comme un outil de promotion, aller au-delà d'une utilisation courante, c'est-à-dire administrative. Notre rôle est de sensibiliser les entreprises aux enjeux suscités par les nouvelles technologies. »

« La CCI se doit de bien mailler le territoire, termine Alain Brugalières, et être un acteur majeur de cette nouvelle économie liée au commerce électronique, en passant par le Web 2.0, le référencement sur Internet… » « Le Lot-et-Garonne ne dort par, mieux il maintient son cap. »

L'initiative touche toutes les filières

CONSEIL GÉNÉRAL Le Département a déjà labellisé 4 clusters, 7 autres pourraient les rejoindre

« Le Lot-et-Garonne est le seul département de France à se doter d'outils de développement économique tel que le définit un cluster ; c'est-à-dire un regroupement d'entreprises d'une même filière. Le partage des expériences et la mutualisation des compétences en matière de recherche font partie des ambitions dont le premier est a minima le maintien plutôt la création de nouveaux emplois. »

« Même s'il n'est pas de sa compétence directe, un Conseil général se doit de participer au développement économique. Et en matière de cluster, la réflexion remonte à 2010. Nous menons cette initiative en partenariat étroit avec la Chambre de commerce et d'industrie de Lot-et-Garonne et les acteurs économiques », souligne Pierre Camani.

Le Département qu'il préside a lancé un appel à projets en 2012. L'appétence des entreprises pour cet esprit novateur et volontariste ne s'est pas fait attendre. En fait, 60 entreprises, centres de recherches, développement, transfert de technologie et d'expérimentation, centres de formations et autres structures se sont réunies par secteurs et filières d'activité.

« Créer un écosystème départemental »

Quatre candidatures ont fait l'objet de labellisation dans les domaines de l'écoconstruction, des produits phytosanitaires, de l'énergie bois et des matériaux innovants. Le Conseil général a accordé 720 0 900,00 € d'aides sur trois ans à ces quatre clusters. La constitution de ces grappes d'entreprises favorise ce qu'il est de bon ton d'appeler l'économie circulaire, un concept où s'inscrivent des notions d'économie verte, durable, de fonctionnalité, de performance…

« Notre objectif est de créer un écosystème départemental qui accélère l'innovation et qui favorise le développement des entreprises », insiste Pierre Camani. Et parmi les enjeux, l'amélioration de l'image et de l'attractivité du territoire n'est surtout pas à occulter.

Si quatre clusters ont donc été labellisés par le Conseil général - « Les plantes au service des plantes », « Éclair », « Demain » et « Bois et Énergie en Fumélois » - sept autres entités qui travaillent dans ce même esprit semblent disposer du profil idoine pour candidater au second appel à projets lancé en avril dernier par le Département.

Dans les prochaines semaines pou mois, pourraient être labellisées les clusters suivants : « Machinisme agricole », « Numérique », « Eau et adaptation au changement climatique », « Image créative », « Agrobiologie », « Valorisation des déchets » et « Fruits et légumes/ nutrition santé ». Lequel a été le premier cluster constitué en Lot-et-Garonne.

M. C

PATRICK LEZER

PRÉSIDENT DU CLUSTER MACHINISME AGRICOLE - DIRECTEUR GÉNÉRAL DE RAZOL À TONNEINS, ENTREPRISE SPÉCIALISÉE DANS LES MATÉRIELS TRAVAILLANT LE SOL

Éclos en mai 2013, le cluster machinisme agricole n'est pas le fruit d'une mauvaise herbe. Bien au contraire. Il bénéficie d'un héritage professionnel fort qui remonte à la création du Creman : le Centre régional d'expérimentation de machinisme agricole étant le seul de ce genre en France à titre associatif.Du Creman au cluster, Patrick Lezer en connaît chaque tenant et aboutissant. « L'objectif est de développer et de fédérer les filières autour du machinisme agricole. Nous travaillons sur des projets liés à l'exportation, aux achats et aux échanges techniques. » Sans en révéler la teneur précise, il cite plusieurs projets en cours parmi la dizaine en maturation : un équipement pour la récolte et le conditionnement en simultanée dans un champ, un pulvérisateur vigne tenant en compte l'environnement, un guide GPS avec caméras embarquées…

Si l'Aquitaine ne compte pas dans ses rangs de gros fabricants de matériels agricoles, le nombre de petites unités est impressionnant. La Chambre régionale des métiers en répertorie 858 dont 20 %, soit 120 installées en Lot-et-Garonne.

En amont de la production

Dans ce cluster, on retrouve quatre bureaux d'études, Invenio Aquitaine, centre de recherche et d'expérimentation de la filière fruits et légumes, l'école d'ingénieurs en agronomie Bordeaux science agro et le syndicat mixte pour le développement économique du Pays néracais,@grinove, piloté par le Conseil général (80 %) et la Communauté de communes Val d'Albret (20 %). L'ensemble est soutenu par la Chambre de commerce et d'industrie.

« Nous travaillons de manière collaborative », insiste Patrick Lezer, directeur général de Razol, entreprise tonneinquaise spécialisée dans les matériels travaillant le sol. Le cluster machinisme agricole s'adresse à l'ensemble aux activités situées en amont de la production agricole et entend favoriser l'innovation par la recherche, le transfert de technologies, l'appui technique aux agro-équipementiers. « Notre envie commune est d'aller de l'avant », relève Patrick Lezer.

M. C

Chiffre d'affaires : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	ALVEA	MONTPOUILLAN	31.12.2013	802 498	-6,39	0	7 449
2	GROUPE GIFI	VILLENEUVE SUR LOT	30.09.2013	797 745*	7,42	17 311*	48 527*
3	SCA TERRES DU SUD	CLAIRAC	30.06.2013	337 757	21,07	0	7 757
4	ALCOR	CLAIRAC	30.06.2013	280 111	32,06	85 647	0
5	MERICQ	ESTILLAC	31.12.2013	158 720	12,70	1 502	2 097
6	MAITRE PRUNILLE	CASSENEUIL	31.08.2013	153 875	8,17	53 966	-615
7	ADENA	MARMANDE	30.06.2013	98 047	6,67	0	723
8	CREUZET AERONAUTIQUE	MARMANDE	31.12.2013	95 858	14,94	55 716	1 745
9	VILLENEUVE DISTRIBUTION	VILLENEUVE SUR LOT	31.01.2014	95 468	1,27	0	2 143
10	JEANDIS SA - E. LECLERC	MARMANDE	31.01.2013	89 188	5,25	0	2 665
11	SOCIETE AGENAISE TRANPORTS AFFRETEMENTS ROUTIERS	AGEN	31.03.2013	79 650	5,85	3 140	1 121
12	SOFERTIS	CLAIRAC	30.06.2013	77 090	7,44	0	107
13	PECHAVY ENERGIE	LE PASSAGE	31.03.2013	72 951	NC	0	298
14	JLG FRANCE	FAUILLET	30.09.2013	70 209	-21,85	7 805	958
15	CARRE VERT - INNOVERT	CLAIRAC	30.06.2013	55 728	1,15	0	286
16	CRESCENDO RESTAURATION	ESTILLAC	31.12.2013	51 119	4,17	0	2 285
17	VILLENEUVE PET FOOD - EMFPF	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2012	71 961	-4,03	37 555	-4 171
18	SAINT PIERRE DISTRIBUTION - E. LECLERC	TONNEINS	31.01.2013	47 293	3,85	0	1 374
19	CLINIQUE ESQUIROL ST HILAIRE	AGEN	30.06.2013	47 217	-0,81	0	142
20	EPI DE GASCOGNE	FRANCESCAS	31.12.2013	46 952	-0,02	2 081	1 677
21	BABCOCK WANSON	NERAC	31.12.2013	46 450	-2,50	6 965	1 317
22	SUD OUEST VOLAILLE - SOV	STE LIVRADE SUR LOT	30.06.2013	46 418	34,09	0	144
23	MONTAYRAL DISTRIBUTION - E. LECLERC	MONTAYRAL	31.01.2013	43 126	5,46	0	797
24	GARRIGUES	COLAYRAC ST CIRQ	31.12.2013	41 799	6,27	0	74
25	SOCCAST SOCIETE COMMERCIALE CASTELCULIER	CASTELCULIER	31.03.2013	40 988	2,24	0	265
26	TLS	AGEN	30.09.2013	3 287	1 068,62	0	127
27	DELPEYRAT TRAITEUR	ESTILLAC	30.06.2013	38 736	-4,18	0	-300
28	UNION PRODUCTION LEGUMES DESTINES INDUSTRIE	BIAS	31.12.2013	34 386	11,16	0	277
29	SAS ASQUINI MGP	MARMANDE	31.12.2013	34 039	12,92	4 459	1 348
30	C2R	MIRAMONT DE GUYENNE	30.06.2013	33 612	-2,61	102	-120
31	SA DES JASMINS - INTERMARCHE	BON ENCONTRE	31.12.2013	33 214	1,43	0	599
32	AUTOMOBILES MARMANDAISES ET CIE	STE BAZEILLE	31.12.2013	33 045	6,10	0	247
33	SUD'N SOL	ESTILLAC	31.12.2012	32 698	-6,12	149	812
34	RIGHINI	TONNEINS	31.12.2013	32 107	-9,29	1 211	1 564
35	FUTUR AGRI - SAMIM	CASTELCULIER	30.11.2013	32 003	2,66	432	1 444
36	ETABLISSEMENTS TONON	VIRAZEIL	31.10.2013	31 724	13,30	594	727
37	LES FILS DE ARMAND DEPENNE - DAUCY	CASTELMORON SUR LOT	31.12.2012	31 307	5,51	0	-617
38	LAUDIS	LAFOX	31.12.2013	31 039	-13,31	53	90
39	SAS MACARD 47	BOE	31.12.2013	31 012	-11,53	14	-157
40	SACFEL	AIGUILLON	30.06.2013	30 946	5,70	0	390
41	STEF TRANSPORT AGEN	ESTILLAC	31.12.2012	30 058	1,16	0	1 709
42	STE CASTELJALOUSAINE DE DISTRIBUTION - E. LECLERC	CASTELJALOUX	31.01.2014	30 038	3,38	0	495
43	EUTICALS SAS	BON ENCONTRE	31.12.2012	29 820	NC	0	2 792
44	LUCIEN GEORGELIN	VIRAZEIL	31.12.2012	28 579	NC	777	496
45	AGEN DISTRIB. REPARAT. ENTRETIEN AUTO. - RENAULT	AGEN	31.12.2013	28 453	-0,22	0	62
46	FONROCHE ENERGIE	ROQUEFORT	31.12.2013	27 783	-64,12	0	-2 517
47	STE AIGUILLONNAISE DE PROMOTION AGRICOLE - SAPA	AIGUILLON	31.03.2013	26 798	7,33	2 578	924
48	LES VIGNERONS DE BUZET	BUZET SUR BAISE	31.08.2013	26 780	6,19	3 641	29
49	SARL LAVARDIS	LAVARDAC	31.03.2013	26 512	3,88	0	56
50	IRRIGARONNE	BOE	31.12.2013	24 965	NC	0	437

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué - * Chiffre consolidé communiqué par la société -*

infographie

TROIS QUESTIONS À...

BERTRAND LACAMPAGNE
président du directoire
de Pouey International

1 Y-a-t-il une reprise de l'économie dans la région ?

Il y a une éclaircie, mais à confirmer. Partout en France, le début d'année a été difficile, après une année 2013 très délicate. Heureusement, il y a eu une nette amélioration sur les quatre derniers mois avec une baisse des défaillances d'entreprises de 11,9%. Sur l'ensemble de l'année (de septembre 2013 à septembre 2014), l'économie aquitaine tire mieux son épingle du jeu avec une baisse des défaillances de 3% contre + 0,97% au niveau national. En outre, le nombre de créations d'entreprises a augmenté de 4,6%. En Poitou-Charentes, la donne est différente avec + 6,26% de défaillances en un an. Cela s'explique notamment par le dépôt de bilan de Mia, constructeur de voitures électriques, mais pas seulement. Globalement, les défaillances touchent surtout les micro-entreprises de moins de deux salariés.

2 Comment expliquez-vous cette bonne dynamique en Aquitaine ?

Le secteur tertiaire, très développé en Aquitaine, a le vent en poupe. En particulier, le numérique. Ces dernières années, nous avons vu apparaître de beaux fleurons régionaux, à l'image de Concoursmania. Et les secteurs traditionnels de l'économie aquitaine, comme l'agriculture, qui emploie près de 80 000 personnes dans la région, se maintiennent. Par ailleurs, il y a des projets importants en cours comme Euratlantique. La région a de nombreux atouts : un aéroport à Bordeaux en plein essor grâce à son terminal low cost, une Université connue, une école de commerce réputée, Kedge...

3 La crise est-elle derrière nous ?

On l'espère, mais il y a six mois, je n'aurais pas tenu les mêmes propos. Il faut donc rester prudent. Les trésoreries des sociétés ont été affaiblies en 2012 et 2013. Ceci étant, les taux d'intérêt sont faibles aujourd'hui. En tout cas, à l'heure de la future réforme territoriale, il est intéressant de noter les complémentarités entre l'économie aquitaine et picto-charentaise. Bordeaux a le vin, tandis qu'à Cognac, il y a de grandes maisons : Martell, Rémy Martin, Hennessy, des tonnelleries comme Taransaud. De même, dans l'aéronautique, les deux régions sont très présentes.

PROPOS RECUEILLIS PAR
NICOLAS CÉSAR

Comment lire les tableaux ?

PALMARÈS Classements des principales entreprises, secteur par secteur

Ces tableaux ont été réalisés par Pouey International, spécialiste « Business to business » du renseignement commercial et financier garanti et du recouvrement de créances. Chaque tableau classe les entreprises par ordre décroissant de leur chiffre d'affaires. Pour plus de cohérence, celui-ci est considéré au prorata sur 12 mois ; les sociétés n'ayant pas toutes un bilan sur 12 mois.
Le 1er classement ci-contre porte sur les 50 premières entreprises de l'ensemble du département, toutes activités confondues. Il est par la suite décliné en « tops 50 » secteur d'activité par secteur d'activité : export, industrie, commerce, services, agroalimentaire et bâtiment-travaux publics.

Qui ? Ces informations concernent exclusivement les entreprises privées dont le siège social est situé dans le département et qui ont déclaré leur bilan. Pour cette raison, certaines sociétés présentes dans le département ne figurent pas dans les tableaux.

Comment ? Ces données officielles sont collectées auprès des greffes des tribunaux de commerce dans les semaines qui précèdent leur publication. Les entreprises ne déclarant pas leur bilan ne peuvent donc pas figurer dans ce palmarès.
Quant aux secteurs d'activité, ils ont été établis par rapport au code NAF d'appartenance de chaque société. La NAF (nomenclature des activités françaises) est élaborée par l'Insee.

Quand ? Les chiffres indiqués sont ceux des bilans clôturés en 2011, 2012 voire 2013.

Combien ? Les valeurs sont exprimées en « kilo euros ». Cela signifie que s'il est écrit 1700 K€, il faut comprendre 1700 000 euros.

Quoi ? Outre le rang de classement, la dénomination et la commune de domiciliation du siège social, ces tableaux mentionnent les derniers chiffres hors taxes déclarés par chaque entreprise soit : son chiffre d'affaires (CA), son chiffre d'affaires export (égal à 0 quand l'entreprise n'a pas d'activité à l'étranger) et son résultat net à la date de clôture de leur bilan.
Par ailleurs, est indiquée pour chaque société, l'évolution en pourcentage de son dernier chiffre d'affaires connu par rapport à celui de l'année précédente. Pour le même numéro siren, elle a été calculée sur la base de bilans de même durée et sur la même période (exemple : de janvier à décembre). Quand seul le dernier CA est disponible, cette évolution n'a pas été calculée.
Enfin, par défaut, les entreprises des classements ne font pas état de chiffres consolidés (pour un groupe, somme des chiffres des entités le constituant). Cependant, certains chiffres consolidés sont indiqués si le groupe en a fait communication.
De ce fait, certaines entités d'un groupe peuvent figurer en leur nom alors que le nom de leur groupe d'appartenance figure aussi dans le classement.

La proximité se fait digitale

SERVICES La Banque populaire occitane a adapté ses outils de communication vers sa clientèle à l'évolution des nouvelles technologies

« La relation avec le client a évolué ne serait-ce que par l'arrivée des nouvelles technologies. Nous avons toujours revendiqué notre proximité, nous sommes les banquiers du coin de la rue. Nous avons donc adapté nos services. Ainsi, parallèlement à notre réseau d'agences qui maille le territoire, nous avons développé la relation digitale », souligne Louis Daumas, directeur adjoint de l'agence principale de la Banque Populaire Occitane à Agen.

La plate-forme de la BPO permet désormais aux clients, particuliers comme entreprises, d'accéder, via Cyber Plus, à la gestion de leurs comptes en ligne. « Ils peuvent procéder à des opérations de compte à compte, obtenir des e-extraits, émettre des RIB, et consulter leurs crédits, tout en procédant à des achats en ligne de produits bancaires », poursuit le responsable. Et si on souhaite être en relation avec un conseiller sans se déplacer, depuis son salon ou depuis son lieu de vacances ? « C'est également possible. Nous avons créé, il y a deux ans, une e-agence. Une agence virtuelle basée physiquement à Cahors (46) avec six conseillers qui échangent par mail avec les demandeurs lesquels sont souvent des clients ne résidant pas dans le ressort des agences territoriales ou en déplacement. »

Achats en toute sécurité

Certes les relations entre la banque et sa clientèle sont facilitées mais ce n'est pas tout. La BPO propose aussi de sécuriser ses achats sur le net. Ainsi lorsqu'un particulier sort sa carte bancaire pour finaliser son achat sur la toile, il est dirigé au moment de la validation vers le site de la BPO où il entre un code. Le code entré permet de l'identifier comme étant bien le titulaire de la carte. Deuxième sécurité, il reçoit en retour un sms sur son mobile, avec un autre code « one shot », autrement dit seulement valable pour l'opération du moment. « Pour ceux qui n'ont pas de mobile, nous fournissons un petit boîtier qui ressemble à une calculette. On y introduit sa carte bancaire, on tape son code et on reçoit sur ce même boîtier une formule d'authentification », précise Louis Daumas.

Aujourd'hui, la Banque populaire occitane veut aller plus loin et supprimer peu à peu le papier. « Lors de la souscription d'un contrat par exemple, le banquier peut l'envoyer par mail sur le site de gestion des comptes du client. Ce dernier va le signer via sa carte bancaire et le document sera stocké dans ce même site de gestion personnel. »

Tous ces nouveaux outils n'éloignent-ils pas la banque de ses protégés ? « Oui et non. Au final, c'est le client qui décide et fait le choix de les utiliser. Et ces systèmes lui permettent d'être en connection avec sa banque et d'obtenir des informations à toute heure. »

VALÉRIE DEYMES

BPO, boulevard de la République, 47700 Agen, tél. 05 53 69 53 00.

Louis Daumas : « Notre plate-forme Cyber Plus permet à la clientèle d'obtenir des informations et de procéder à des achats sécurisés à toute heure. PHOTO EMILIE DROUINAUD

Export : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	ALCOR	CLAIRAC	30.06.2013	280 111	32,06	85 647	0
2	CREUZET AERONAUTIQUE	MARMANDE	31.12.2013	95 858	14,94	55 716	1 745
3	MAITRE PRUNILLE	CASSENEUIL	31.08.2013	153 875	8,17	53 966	-615
4	VILLENEUVE PET FOOD - EMFPF	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2012	71 961	-4,03	37 555	-4 171
5	GROUPE GIFI	VILLENEUVE SUR LOT	30.09.2013	797745*	7,42	17 311*	48 527*
6	SCA UNICOQUE	CANCON	31.03.2014	21 035	-1,88	11 205	149
7	BLANCAL & FILS	COLAYRAC ST CIRQ	31.12.2012	12 318	2,89	11 107	43
8	GARNICA PLYWOOD FRANCE	SAMAZAN	31.12.2013	11 991	70,40	10 245	-273
9	ORTOLAN SA	MARMANDE	31.12.2013	24 619	36,58	10 036	189
10	AQUITAINE EUROPE BETAIL	ST PIERRE DE CLAIRAC	31.12.2013	10 165	-3,16	8 914	17
11	JLG FRANCE	FAUILLET	30.09.2013	70 209	-21,85	7 805	958
12	BABCOCK WANSON	NERAC	31.12.2013	46 450	-2,50	6 965	1 317
13	GOUPIL INDUSTRIE	BOURRAN	31.12.2012	20 774	-1,71	6 721	272
14	FRUIT PORT	PORT STE MARIE	31.12.2012	12 498	32,77	6 323	68
15	AGRI AGEN	LAFOX	31.12.2013	21 315	-6,01	5 849	843
16	ETABLISSEMENTS JEAN SANSAN	NERAC	30.06.2013	21 936	18,44	5 391	384
17	EUROCER	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2013	9 934	-12,14	5 023	-152
18	SAS ASQUINI MGP	MARMANDE	31.12.2013	34 039	12,92	4 459	1 348
19	TONNELLERIE SAINT MARTIN	BUZET SUR BAISE	31.03.2013	6 733	9,60	4 195	120
20	KTO SASU	SAMAZAN	31.12.2013	9 507	7,39	4 107	442
21	ETABLISSEMENTS BEAUGEARD	MONCLAR	30.06.2013	12 748	13,95	3 730	28
22	VIANDES DES BASTIDES	VILLENEUVE SUR LOT	30.09.2012	15 102	11,75	3 671	183
23	COTOLOT SARL	VILLENEUVE SUR LOT	31.08.2013	5 343	7,74	3 664	19
24	LES VIGNERONS DE BUZET	BUZET SUR BAISE	31.08.2013	26 780	6,19	3 641	29
25	BERTLING LOGISTICS FRANCE SARL	CASTELCULIER	31.12.2012	3 481	34,82	3 465	-257
26	CASTELMAIS	CASTELJALOUX	30.06.2013	6 822	5,67	3 305	195
27	TRADIPOM	BIAS	31.12.2013	8 203	10,48	3 284	313
28	COLINE DIFFUSION	FOURQUES SUR GARONNE	31.12.2013	9 430	4,35	3 144	857
29	SOCIETE AGENAISE TRANPORTS AFFRETEMENTS ROUTIERS	AGEN	31.03.2013	79 650	5,85	3 140	1 121
30	ROTOMOD - RTM	BON ENCONTRE	31.12.2013	8 874	0,12	3 029	102
31	ROUCADIL SARL	ST VITE	31.03.2013	10 008	-7,07	2 717	272
32	2 GARENI INDUSTRIE	CALIGNAC	31.12.2013	7 309	4,89	2 690	321
33	FROMAGERIE BAECHLER	LE TEMPLE SUR LOT	31.03.2013	9 631	20,43	2 592	103
34	STE AIGUILLONNAISE DE PROMOTION AGRICOLE - SAPA	AIGUILLON	31.03.2013	26 798	7,33	2 578	924
35	SARL PANINI	NERAC	31.12.2013	3 798	-4,98	2 516	32
36	EUR O	ST SYLVESTRE SUR LOT	31.12.2012	11 105	13,06	2 413	115
37	CODIMATRA	CASTELCULIER	31.12.2013	10 680	-4,35	2 103	347
38	EPI DE GASCOGNE	FRANCESCAS	31.12.2013	46 952	-0,02	2 081	1 677
39	DOUMENC THILLARD SERVICES	COLAYRAC ST CIRQ	31.12.2013	8 002	7,01	2 611	168
40	DANIVAL	ANDIRAN	30.06.2013	15 227	6,65	1 617	-25
41	SA VERMANDE	CLAIRAC	30.09.2013	7 308	30,17	1 544	1 300
42	SAINTE MARIE CONSTRUCTIONS ISOTHERMES	ASTAFFORT	30.09.2013	4 519	-5,72	1 523	72
43	MERICQ	ESTILLAC	31.12.2013	158 720	12,70	1 502	2 097
44	BUTTIFRUITS	STE LIVRADE SUR LOT	31.08.2013	3 339	10,13	1 418	-69
45	BIOPRESS	TONNEINS	31.03.2013	4 634	-45,33	1 293	-1 648
46	RIGHINI	TONNEINS	31.12.2013	32 107	-9,29	1 211	1 564
47	ARMAGNAC CASTAREDE	LAVARDAC	31.12.2013	1 604	-9,94	1 171	252
48	STE COOPERATIVE AGRICOLE AIGUILLONNAISE - SCAAFEL	AIGUILLON	31.12.2013	20 381	2,31	1 169	-5
49	BIOLINTEC	PORT STE MARIE	31.12.2013	2 727	48,85	1 164	32
50	TRANSPORTS GASTALDELLO	CASTELCULIER	31.12.2013	4 402	-3,76	1 122	5

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué - * Chiffre consolidé communiqué par la société -*

SO infographie

Fidéliser la relation clientèle

AGEN ABC Informatique, spécialisée dans l'informatique de gestion tire sa force du partenariat avec IBM

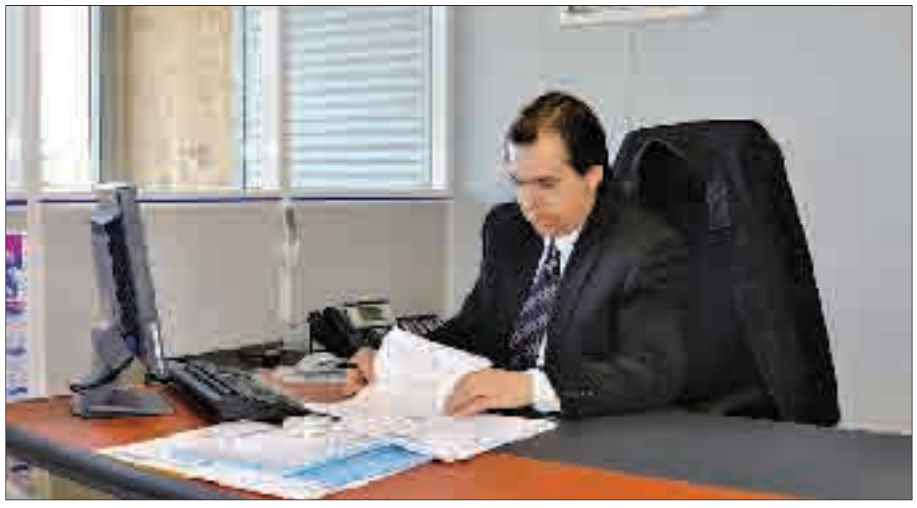
Historiquement éditeur de logiciels agroalimentaires et intégrateur de solutions multiplateformes IBM, ABC Informatique est née en 1989 sous l'impulsion de « trois personnes, toujours salariées de l'entreprise », explique l'un d'entre eux, le président-directeur général, Gilles Grosjean. « Et notre première tâche a été d'obtenir le label partenaire IBM. » Ce dernier étant remis en cause chaque année, les exigences ont été satisfaites depuis la création de l'entreprise. ABC Informatique s'est vu couronner, en 2011, du label « Partenaire Premium », le plus haut niveau du partenariat. « Nous sommes un partenaire "tout bleu" (les couleurs d'IBM, NDLR). Quand ABC facture, il y a la connotation IBM et la réputation de celle-ci derrière. »

Compétence et services

Forte de ses vingt-cinq années d'existence, l'entreprise qui a réalisé un chiffre d'affaires consolidé 2013 de près de cinq millions, bénéficie d'un rayonnement national. Installée à Agen, elle dispose d'antennes à Tarbes (65), Limoges (87) et Perpignan (66).
« On s'aperçoit qu'il y a peu d'entreprises du secteur et de notre taille qui perdurent comme la nôtre. » Sa valeur ajoutée ? Pas seulement le prix, mais « la compétence et les services », estime Gilles Grosjean. En tant qu'éditeur de logiciels, son activité est basée sur le service informatique, ce qu'il appelle le « socle de base ».
ABC Informatique propose à ses clients un large panel de services et produits informatiques : conseil, progiciels, matériels, etc. Si elle n'a pas lâché ce qui fait son cœur de métier, elle a su évoluer avec son temps pour ajouter à ses compétences le déploiement d'infrastructures sur les plateformes IBM, exclusivement dans le monde de la PME – PMI et des collectivités, et, depuis trois-quatre ans, le nomadisme pour les utilisateurs itinérants. « Pour coller au marché, nous avons contracté des partenariats avec des éditeurs de logiciels français, les deux plus importants, Cegid et Divalto. »

« Au fil du temps et avec le soutien d'IBM, l'entreprise s'est développée et elle est stabilisée depuis une dizaine d'années à une taille intéressante. Nous sommes assez nombreux pour pallier les problèmes de plannings mais nous ne sommes pas une grosse entreprise avec le manque de convivialité que cela peut entraîner. » « C'est important, nous sommes fidèles à nos partenaires et nos clients le sont vis-à-vis de nous », ajoute-t-il.

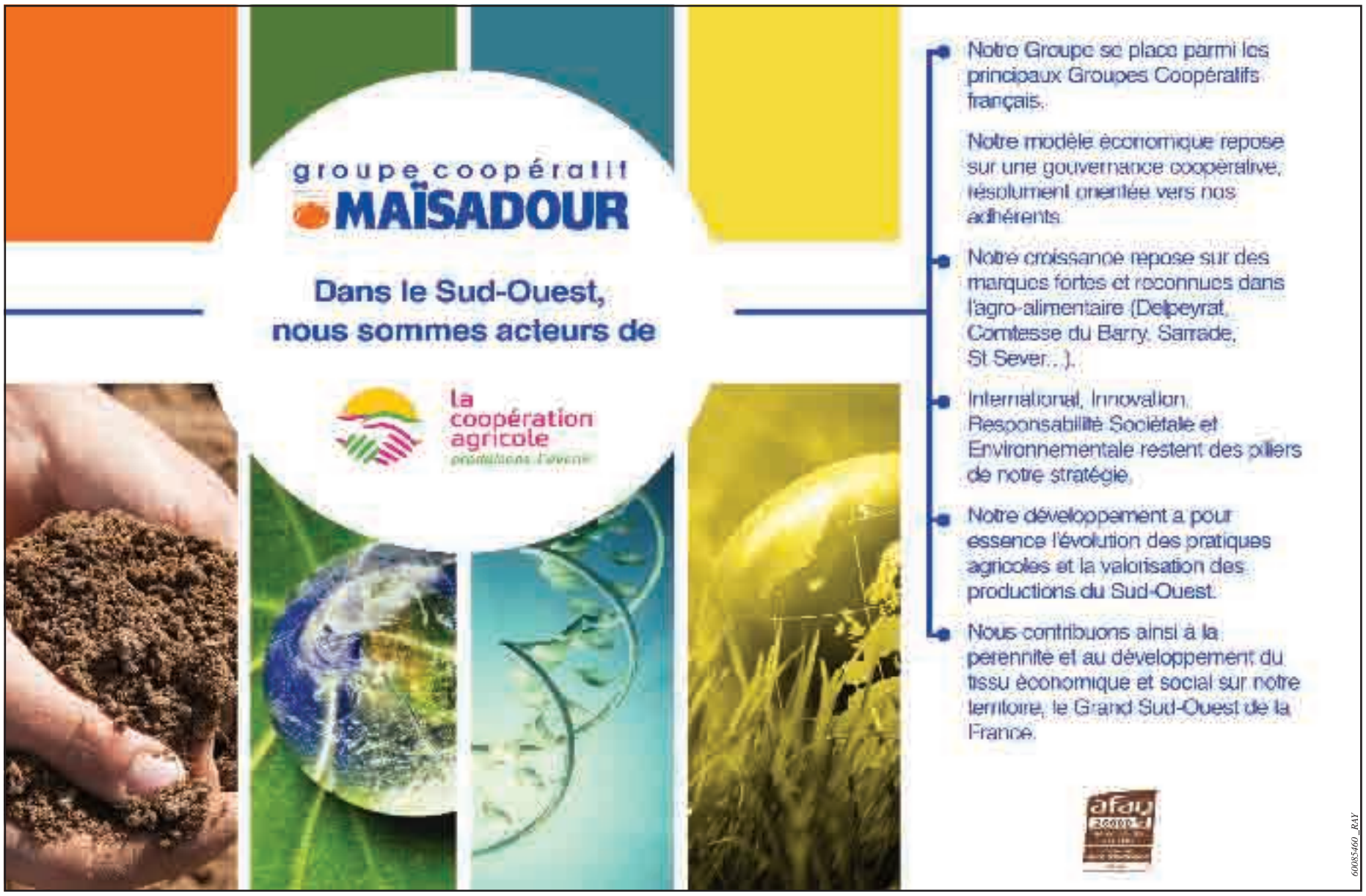
Cela passe aussi par l'organisation d'événements, notamment des « journées professionnelles », les plus récentes se sont déroulées les 26 septembre et 9 octobre. « Le but premier est de fidéliser la relation clientèle. » Il s'agit de « l'événement phare » d'ABC Informatique et il se fait toujours en partenariat avec IBM. « Leur principal intérêt est de mettre en relation les clients et les partenaires. Ils apportent de la crédibilité aux yeux de nos clients qui ainsi nous rencontrent, rencontrent nos partenaires mais aussi d'autres clients. » Ces journées existent depuis plus de quinze ans « et si nous ne devions garder qu'une action de communication, ce serait celle-là », précise Gilles Grosjean.



Gilles Grosjean, président directeur général. PHOTO ABC INFORMATIQUE

CHIARA PERSONNE

ABC Informatique : 1 840, Avenue de Colmar
BP 10236, 47006 Agen Cedex
Tél. 05 53 480600 - Fax : 05 53 98 38 44


groupe coopératif
MAÏSADOUR
Dans le Sud-Ouest,
nous sommes acteurs de
la coopération agricole
Notre Groupe se place parmi les principaux Groupes Coopératifs français.
Notre modèle économique repose sur une gouvernance coopérative, résolument orientée vers nos adhérents.
Notre croissance repose sur des marques fortes et reconnues dans l'agro-alimentaire (Delpeyrat, Comtesse du Barry, Sarrade, St Sever...).
International, Innovation, Responsabilité Sociétale et Environnementale restent des piliers de notre stratégie.
Notre développement a pour essence l'évolution des pratiques agricoles et la valorisation des productions du Sud-Ouest.
Nous contribuons ainsi à la pérennité et au développement du tissu économique et social sur notre territoire, le Grand Sud-Ouest de la France.
afaq 26000
6008460_RAY

Crésilas, le crédo du futur

MARMANDE Les techniciens tirent la quintessence des imprimantes 3 D. Le site du Marmandais qui fait partie des premières sociétés utilisant cette technique, passe à la vitesse supérieure

L'implantation de Crésilas à Marmande date de la rencontre sûrement pas fortuite entre son directeur M.Hoarau et M.Boïko, alors proviseur du lycée de Marmande et initiateur de sa section plasturgie…

À l'origine de l'installation de la première machine imprimante 3 D en France, M. Philip Hoarau dirige par ailleurs trois autres sites d'importance en France, à Marcoussis (maison mère), Lyon et Belfort. « Je suis persuadé qu'il existe un gros potentiel de création en Aquitaine assure ce dernier. Nous possédons à Marmande une jeune équipe de techniciens très compétents et nous souhaitons donner au site une plus grosse importance. On veut appuyer fort sur nos fondamentaux, la fabrication de pièces pour tous les secteurs d'activités dont, notamment, l'aéronautique, l'automobile, le packaging…»

Installée depuis 2000, l'entreprise a subi il y a deux ans, un grave incendie qui a ravagé totalement son bâtiment et détruit toutes ses machines. Une vraie catastrophe industrielle souligne son Président, Philip Hoarau. « Mais l'équipe dégageait alors une telle énergie, qu'il me semblait impensable de ne pas réinvestir immédiatement pour retrouver une activité normale ». Depuis, un bâtiment flambant neuf a été reconstruit en tenant compte des futurs impératifs techniques de l'entreprise.

« Nous voilà réinstallés dans de nouveaux locaux, adaptés à notre activité, depuis juillet dernier, dans le but d'optimiser notre gestion de production et donc notre efficacité », assure Caroline Sentune coordinatrice de la structure.

L'équipe de Crésilas devant les nouveaux locaux adaptés aux exigences techniques de l'entreprise. PHOTO MICHEL ROUSSILLE

Technologies de pointe

Le savoir-faire de Cresilas est quasi sans limite et ce dans des secteurs très variés (particuliers, architecture, joaillerie, médical, automobile, aéronautique, etc.) L'impression 3D se décline en plusieurs procédés ayant chacun leur domaine d'application propre (validation de forme, de design, pièces prototypes ou de série : on parle alors d'e-manufacturing. Ces technologies consistent à fusionner ou déposer de la matière pour obtenir une pièce dans un délai très court et ce sans outillage.

« La nouvelle orientation de management ordonnée par notre direction a porté ses fruits avec l'acquisition d'une nouvelle machine de Frittage de poudre EOS P396 dernière génération, unique exemplaire en France. Cet outil vient renforcer notre capacité de production dans le secteur aéronautique », assure Caroline Sentune. De nouveaux investissements ont été programmés pour renforcer la capacité de sous-traitance et le savoir-faire de Crésilas.

MICHEL ROUSSILLE

Crésilas, Tél. 05 53 20 49 40 - cresilas.sudouest@wanadoo.fr

ABC Informatique est spécialisé depuis 25 ans dans l'informatique de gestion et dans les services informatiques auprès des PME-PMI et collectivités

ABC Informatique peut vous proposer des solutions dans les domaines suivants :

- Déploiement de serveurs en réseau, de postes de travail et d'imprimantes
- Consolidation et/ou virtualisation de serveurs
- Contrats d'assistance et de maintenance personnalisés
- Développement d'applications multi-environnements (AS400, Windows, …)
- Mise en place de logiciels de gestion intégrés CEGID et DIVALTO
- Solutions de sécurisation de sauvegarde et de télésauvegarde (Cloud national)
- Projets de nomadisme pour les itinérants (Tablettes, PDA, Pocket PC, …)
- Mise en place d'EDI et de dématérialisation de documents

ABC INFORMATIQUE
1840, avenue de Colmar - BP10236
47006 AGEN CEDEX - Tél. 05 53 48 06 00
Mail : abci@abci.fr - Site web : www.abci.fr

« Ne pas regarder passer le train de l'information »

PORT-SAINTE-MARIE Installée en 1997, Eria Systèmes, l'entreprise spécialisée en automatisme, robotique, électronique et informatique suit les projets de clusters qui se développent dans la région

La réflexion est en effet toujours de mise quant au développement de la société dirigée par Marc Jean Paul « dans une conjoncture qui n'est pas facile et où règnent de nombreuses incertitudes techniques et administratives. Mais si le marché continue d'évoluer dans le bon sens pour nous, nous aurons l'opportunité d'une croissance potentielle et de recrutements ».

Le cluster du numérique, en phase de mise en place en Lot-et-Garonne (1), intéresse fortement Eria Systèmes. « Cela implique la mise en relation d'entreprises qui travaillent sur un même sujet, des possibilités de partenariats et de croissance, des gains de temps et d'énergie, et permet d'explorer ensemble de nouveaux marchés », explique Marc Jean Paul qui voit déjà plus loin que le département. « Il existe aussi des liens entre des clusters de différentes régions, et on peut imaginer un cluster du Grand Sud qui serait un bon vecteur de croissance ».

« L'intérêt d'un cluster est aussi de pouvoir mobiliser des centres de recherche, comme par exemple l'Université de Bordeaux II qui dispose d'une dimension internationale. Et ils offrent une meilleure lisibilité de nos entreprises aux investisseurs privés comme les business angels (sortes de mécènes), que nous pourrions intéresser ».

Marc Jean Paul ne dissocie pas ce futur cluster du plan élaboré par le Conseil général pour lancer le numérique à très haut débit, « un plan qui nous permettrait de ne pas devoir nous contenter de regarder passer les trains et les autoroutes de l'information s'installer sans réagir, et de devenir attractifs pour les grands groupes industriels mais également dans le domaine de la formation. En offrant à nos étudiants une structure locale on pourra aussi garder ici les start-up qui se créent ».

« Le numérique va très vite, à naître comme à mourir. »

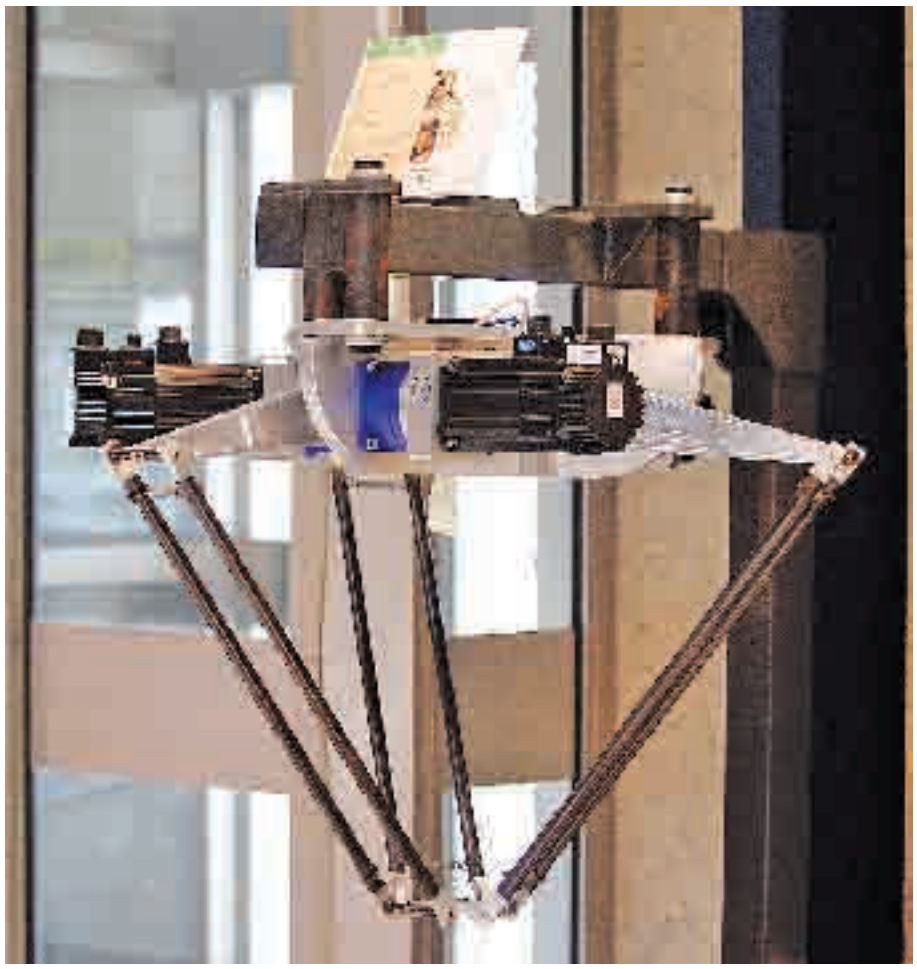
« Notre croissance passera par de nouvelles ressources humaines et par ces clusters. Pour nous, ils sont des paris sur l'avenir avec des retombées possibles dès 3 ou 4 ans, par exemple chez des agriculteurs. C'est de concret à court terme dont il s'agit car le numérique va très vite, à naître comme à mourir », assure-t-il.

Dans un contexte où la concurrence est exacerbée - « dans le secteur de l'automatisation l'Espagne progresse, l'Italie se montre agressive et les Allemands continuent de dominer »-, où la concrétisation éventuelle d'un projet prend de 24 à 36 mois, l'appartenance de l'entreprise à un cluster pourrait donc peser sur le choix d'une ou plusieurs embauches.

JEAN-MARC LERNOULD

Eria Systèmes, 43 avenue Henri-Barbusse, BP 115, 47130 Port-Sainte-Marie. Tel 05 53 68 88 98. eriasystemes@wanadoo.fr

(1) Il existe également déjà un cluster aquitain de la robotique, Aquitaine robotique.



Une machine conçue par Eria Systèmes, qui mise sur les clusters pour se développer.
PHOTO ARCHIVES S.O. EMILIE DROUINAUD

Aelementworks se forge une image

SAINT-LIVRADE-SUR-LOT Cette société qui s'est spécialisée dans la production audiovisuelle, la création graphique et la post-production, souhaite mettre en valeur le potentiel local

Des heures, voire des jours de travail pour quelques secondes à l'écran. C'est le lot quotidien des studios d'effets spéciaux, comme celui d'Aelement works, fondé en 2008 par les frères Wzgarda. Biberonnés à l'heroic fantaisy et aux films de Ridley Scott, entre autres, Jean-Herbert et Jean-Sylvain ont œuvré près de dix ans en freelance avant de se lancer dans cette aventure qui, vue d'ici, semblait un peu risquée. Ils se sont installés d'abord à Prayssas, puis désormais à Sainte-Livrade-sur-Lot. Le siège social, est implanté au cœur du cinéma l'Utopie, lieu qui abrite d'autres acteurs de la filière, à l'instar du bureau d'accueil de tournage de Lot-et-Garonne. Mais l'entreprise se partage entre le Villeneuvois et Paris, où elle dispose d'un bureau. Car c'est dans la capitale qu'elle réalise 90 % de son activité.

Après plus de cinq ans d'existence, son cocréateur mesure son succès. Son chiffre d'affaires dépasse les 100 000 euros et elle emploie cinq permanents. À l'image de tout le milieu artistique, les rentrées d'argent sont irrégulières, en fonction des projets. « C'est un secteur très difficile. On dit que le cinéma est une grande famille alors on met du temps à se faire adouber, surtout dans un genre souvent déprécié en France. Sans compter que de plus en plus de producteurs demandent aux sociétés d'effets spéciaux de s'impliquer financièrement dans le film », constate Jean-Herbert, directeur artistique.

Clips, BD et séries

À leur actif, pas mal de réalisations : un clip de l'Agenais Stéphan Rizon et à l'échelle internationale, une participation à celui de la chanteuse américaine Fiona Apple, les Britanniques de Prodigy. Et surtout comme indiquent les affiches à l'entrée de leur local, les effets spéciaux de la série H-man diffusée sur Arte avec Artur H ou encore de la série Métal Hurlant, adaptée de la fameuse bande dessinée. Ils ont aussi officié pour des publicités « domaine dans lequel il faut encore plus innover en terme de concepts », précise encore l'intéressé. S'il devait définir une des spécialités de la société, ce serait le tournage en studio fond vert. D'ailleurs ils ont, à ce sujet, lancé un site en ligne adoptashot.com qui marche plutôt bien. Ils éditent également des bandes dessinées (ou plutôt des comics pour les initiés), comme « Hadès purgatory », où l'on retrouve le coup de crayon de… Jean-Herbert. Là encore, le but est de passer des planches aux plateaux pour qu'elles deviennent une série télévisée. Les frères soutiennent un bédéiste villeneuvois. Histoire de mettre en avant le territoire local. « Malgré un secteur en crise, nous aimerions, par ailleurs, développer des studios dans le département où de nombreux entrepôts pourraient être investis », insiste Jean-Herbert. Et si la possible présence d'un cluster image à Sainte-Livrade-sur-Lot pourrait l'aider dans cette optique, le trentenaire sait que le chemin sera peut-être long. Une véritable croisade, en somme.

L'objectif des fondateurs d'Aelementworks est notamment de mettre en avant le territoire local. PHOTO CARINE CAUSSIEU

CARINE CAUSSIEU

http://www.aelementworks.com/
Aelement works, l'Utopie, 16 rue nationale, 47110 Sainte-livrade-sur-Lot. Tél : 05 53 40 87 74

Un nouvel équipement performant **au cœur du sud-ouest**
à mi-chemin entre **Bordeaux** et **Toulouse**

60105630_TA1

AGEN, DESTINATION BIEN-ÊTRE N°1 POUR VOS MANIFESTATIONS

- Auditorium de **576 à 1 970** places assises
- Amphithéâtre de **576** places
- Halle multifonction de **2 000** m²
- **10** salles de réunions de **20** à **200** personnes
- **7 000** m² de hall d'exposition
- Salle de spectacle jusqu'à **4 000** places assis / debout

Visite virtuelle en 2 minutes !

CONTACTEZ NOUS
Virginie Barbaret - **05 53 48 49 52**
virginie@agen-expo.com
www.agen-expo.com

Réalisation : Stratetco – RCS Agen 535 180 301 – 06 35 49 40 76 – www.stratetco.com

Vous en êtes restés au 2.0 ?

Eux sont passés au 24.5*

* 24.5 millions d'euros, c'est la somme des économies réalisées en trois ans par nos utilisateurs.

JeCHANGE.fr
On gagne toujours à comparer

6009519O_DUP

La bonne affaire de Berger-Levrault

VILLENEUVE-SUR-LOT L'éditeur de logiciels, également spécialisé dans l'hébergement des données médicales a, au printemps dernier, tourné une page de son histoire récente pour en écrire une nouvelle

Jean-Claude Fourrès a soigneusement préparé sa succession. PHOTOS ARCHIVES S.O.

Celui qui tiendra la plume à l'avenir ne sera plus le fondateur de l'entreprise, Jean-Claude Fourès self-made-man, qui avait débuté l'aventure dans l'étroitesse d'un appartement du centre-ville en 1981 avant de migrer 25 ans plus tard dans un grand octogone au bord du Lot, sorte de bunker qui a fait de Sigems l'un des plus sûrs data center du pays. Elle dispose du rarissime agrément hébergement haute sécurité pour les données des cliniques et abrite les données de plus de 150 établissements de santé, pour l'essentiel des cliniques. C'est la société Berger-Levrault, un puissant groupe d'édition (plus de 1000 employés, 120 millions de chiffre d'affaires), lui-même filiale du groupe Accueil, qui préside désormais à la destinée de l'entreprise villeneuvoise qui emploie 48 personnes et a dégagé un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros en 2013 avec un taux de croissance de 20 %. Jean-Claude Fourès qui ne voulait pas confier le fruit de toute une vie de travail à n'importe qui, a savamment préparé son départ et donc sa succession. En passant par le truchement de la Financière Monceau rompue à ce genre de transactions, Jean-Claude Fourrès a examiné sept candidatures d'acheteurs avant de retenir celle de Berger-Levrault dont l'offre lui est apparue comme une garantie de continuité et de développement. Question durée, Berger-Levrault est un modèle. Fondée au XVII[e] siècle, Berger-Levrault a traversé les siècles en éditant les documents officiels et administratifs pour certains historiques comme la convocation des États généraux en 1789, le code Napoléon en 1811 ou encore, en tant qu'imprimeur de la Grande Armée, la déclaration de la victoire d'Austerlitz en 1805. Aujourd'hui encore, Berger-Levrault fournit les collectivités territoriales et les administrations et équipe 20 000 d'entre elles avec des logiciels de son cru. Pour l'anecdote, c'est elle qui édite les formulaires relatifs aux contraventions et c'est aussi elle qui vend les statuettes de Marianne. Au fil des acquisitions, son panel d'activité s'est élargi au point de devenir le 1er éditeur multicanal européen et le dixième éditeur de logiciels français. C'est à ces divers titres que Berger-Levrault avait mis un pied dans le monde de la santé.

Passage de témoin

L'acquisition de Sigems s'est ainsi imposée aux yeux de ses dirigeants. Gérard Massoni, directeur de la convergence et du développement à Berger – Levrault, qui va prendre progressivement les rênes de l'entreprise villeneuvoise et complètement quand Jean-Claude Fourès partira à la retraite à la fin de l'année, déclarait ainsi dans les colonnes de Sud Ouest au mois de juillet, que cette offre de cession avait été « une chance » d'acheter « un outil sans équivalent ». Et de constater que Berger-Levrault s'adressait désormais à l'ensemble des acteurs de la santé, de l'hôpital à la maison de retraite en passant par les cliniques depuis l'absorption de Sigems qu'il compte bien développer à Villeneuve.

BASTIEN SOUPERBIE

Sigems, rue du Parasol, 47 300 Villeneuve-sur-Lot
Email : contact@sigems.fr
Tél. 05 53 49 19 38/Fax. 05 53 71 82 27

Gérard Massoni va prendre les commandes de l'entreprise. PHOTO DR

Des économies en un clic

ESTILLAC

Jechange.fr, site de comparateur de services, un exemple de réussite numérique à l'Agenaise

La crise ? La start-up de Philippe Goold ne la craint pas. Au contraire, avec désormais 71 employés, jechange.fr connaît une forte croissance depuis deux ans. Le comparateur gratuit de services de la vie quotidienne travaille sur les secteurs de l'assurance, du gaz, du téléphone mobile et même de la résiliation.

« Dans un contexte de pouvoir d'achat affaibli, réduire ses factures intéresse la population », souligne le directeur général.

L'adaptation aux nouveaux créneaux

Crée en 2001 par un duo d'associés, la société était d'abord tournée vers les portails ADSL, s'affichant comme le plus gros comparateur du secteur des Télécom. Puis en 2007, avec l'ouverture à la concurrence du marché de l'énergie, l'entreprise se positionne sur ce créneau et grandit.

Ingénieur informatique, Philippe Goold compte aujourd'hui sur 71 employés dans des locaux de 500 m². PHOTO CARINE CAUSSIEU

Services : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	SOCIETE AGENAISE TRANPORTS AFFRETEMENTS ROUTIERS	AGEN	31.03.2013	79 650	5,85	3 140	1 121
2	CRESCENDO RESTAURATION	ESTILLAC	31.12.2013	51 119	4,17	0	2 285
3	CLINIQUE ESQUIROL ST HILAIRE	AGEN	30.06.2013	47 217	-0,81	0	142
4	TLS	AGEN	30.09.2013	3 287	1 068,62	0	127
5	STEF TRANSPORT AGEN	ESTILLAC	31.12.2012	30 058	1,16	0	1 709
6	CILIOPEE HABITAT SA HABITATIONS	AGEN	31.12.2012	15 359	NC	0	1 325
7	PHM IMMOBILIER	BOE	31.12.2013	14 849	-33,16	0	400
8	SACPA	PINDERES	31.12.2013	13 223	10,13	0	1 303
9	SARL MITRANS	ST MARTIN DE VILLEREAL	31.03.2013	10 300	-7,95	0	27
10	SA OBJET SPORTIF SPORTING UNION AGEN 47	AGEN	30.06.2013	9 984	-2,95	1	-1 291
11	KTO SASU	SAMAZAN	31.12.2013	9 507	7,39	4 107	442
12	SA SAINT JEAN TRANSPORTS	BON ENCONTRE	31.12.2013	9 442	4,69	3	88
13	MARRAUD INGENIERIE	BOE	31.12.2013	9 216	1,16	0	309
14	TRANSPORTS BEADE SA	COLAYRAC ST CIRQ	31.12.2013	8 920	-5,02	185	105
15	GROUPE ECONOMIQUE AGROALIMENTAIRE	CLAIRAC	30.06.2013	8 607	14,14	0	-1 041
16	TRANSPORTS C. GUERY	BON ENCONTRE	31.12.2013	7 856	17,96	150	198
17	CLINIQUE DU PARC VILLENEUVE	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2013	7 744	-11,28	0	-1 681
18	SAS TIOZZO - EURO MAT AGRI QUAD SUD OUEST	ALLEZ ET CAZENEUVE	30.06.2013	7 579	42,87	52	124
19	MERICQ LOGISTIQUE	ESTILLAC	31.12.2013	8 196	NC	0	1
20	PARC AGEN - WALIBI AQUITAINE	ROQUEFORT	30.09.2013	7 109	-4,20	0	-553
21	LABORATOIRE DE BIOLOGIE MEDICALE OLIVOT MARIOTTI	AGEN	31.12.2012	7 038	-0,44	0	536
22	TRANSPORTS DUFIEUX SAS	CASTELJALOUX	30.04.2013	6 908	1,54	18	203
23	CLAUNI	LE PASSAGE	31.12.2013	6 627	-5,92	0	217
24	TRANSPORTS TRAZIT	MARMANDE	31.12.2013	6 503	-13,00	0	86
25	TRANSPORTS ROSSON ET FILS	PONT DU CASSE	31.12.2013	6 349	-4,22	27	17
26	SOCIETE TRANSPORT FRIGORIFIQUE VILLENEUVOISE	VILLENEUVE SUR LOT	31.03.2014	6 149	-2,07	63	189
27	KEOLIS AGEN	BON ENCONTRE	31.12.2013	5 772	36,36	0	-8
28	TRANSPORTS PIERRE FARBOS	CASTELCULIER	31.12.2013	5 700	8,86	0	197
29	DOUMENC THILLARD SERVICES	COLAYRAC ST CIRQ	31.12.2013	8 002	7,01	2 611	168
30	EQUIPEMENTS FRIGORIFIQUES ROUTIERS	ESTILLAC	31.12.2012	5 352	10,56	168	265
31	SARL TRANSPORTS MARCOT	CASTELCULIER	31.03.2013	5 212	6,96	1	15
32	PANGEO CONSEIL SARL GEOMETRES EXPERTS	AGEN	31.12.2013	4 874	-8,81	0	333
33	ATELIER DE BOBINAGES ELECTRIQUES - ABE	AGEN	31.12.2013	4 757	16,82	0	75
34	SARL TRANSPORTS PONTARINI	CASTELCULIER	30.06.2013	4 681	0,41	37	73
35	GARI	AGEN	31.12.2013	4 634	0,96	0	544
36	SELARL G2 BIO - LABORATOIRE DU JARDIN DE JAYAN	AGEN	31.12.2013	4 614	2,69	0	272
37	ANTOINE ESPACES VERTS	STE LIVRADE SUR LOT	30.06.2013	4 574	-1,59	0	110
38	STE INFORMATIQUE GESTION MICRO SYSTÈME	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2013	4 566	28,58	334	409
39	COMPAGNIE FIDUCIAIRE ACE	LAVARDAC	30.06.2013	4 562	43,23	0	291
40	GEOTRAVEL	BOE	30.06.2013	4 526	18,76	0	-3
41	TRANSPORTS MARTY GERARD	ESTILLAC	31.12.2013	4 522	7,28	0	273
42	SARL TRANSPORT GRASA	BOE	31.12.2012	4 519	14,00	0	1
43	ORCOM CABINET GOUL	FOULAYRONNES	30.04.2013	4 477	1,98	0	358
44	TOMMY - MCDONALD'S	MARMANDE	30.06.2013	4 436	NC	0	394
45	AGENCE CONSEIL CONSTRUCTION SERVICE	AGEN	31.12.2013	4 412	7,87	0	480
46	TRANSPORTS GASTALDELLO	CASTELCULIER	31.12.2013	4 402	-3,76	1 122	5
47	SOCIETE AUTOCARS PASCAL	AGEN	31.12.2013	4 289	6,59	42	109
48	THEMIS MARMANDE	MARMANDE	31.12.2013	4 146	2,65	0	256
49	AIR MER DEMENAGEMENTS TRANSCONTINENTAUX	FOURQUES SUR GARONNE	31.12.2012	4 128	-8,12	0	305
50	PLEIN SUD COMMUNICATION SAS	ESTILLAC	31.12.2013	4 125	24,55	0	376

Infographie

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

L'essentiel de l'activité est, alors, transféré vers l'Agenais à l'Agropole d'Estillac.
« Au départ, il fallait aller à contre-courant mais les efforts ont payé », se souvient celui qui habite dans le Gers.

130 000 contrats à l'année

Aujourd'hui, le site peut se targuer de signer 130 000 contrats annuels pour les particuliers. « Nous avons calculé que le consommateur pouvait économiser jusqu'à 250 euros par an.
Ce qui représente en trois ans, 24 millions d'euros », traduit Samuel Velasquez, responsable éditorial de la start-up. De quoi attirer encore plus les 10 millions de visiteurs annuels de leur site.

« Il ne faut pas se cacher, il s'agit d'un business florissant pour nous et cela crée aussi des emplois »

Les citoyens, eux, ne déboursent rien pour bénéficier de ces services et de conseils. Ce sont les prestataires profitant de ces contrats (sauf Free qui ne souhaite pas être comparé) qui rémunèrent la société et ses salariés. Résultat, après 14 ans en Lot-et-Garonne, elle enregistre en 2013 un chiffre d'affaires de 4,4 millions d'euros.

« Et celui de 2014 sera le double. Il ne faut pas se cacher, il s'agit d'un business florissant pour nous et cela crée aussi des emplois », assure, tout sourire, l'ingénieur en informatique, diplômé de l'Enserb à Bordeaux.

Une équipe jeune

Car des salariés (40 recrutés en deux ans avec pour moyenne d'âge 31 ans), c'est aussi ce qui fait la force de Jechange. fr. Une équipe jeunes de référenceurs, développeurs web, graphistes, experts numériques ou community manager qui officient en open-space dans une structure passée de 60m² en 2006 à 500 depuis peu et qui sera

« En plus, l'accent du sud permet de fidéliser les consommateurs et apporte une proximité avec eux »

inaugurée le 28 novembre. « Ce qui m'épate, dans un marché de l'emploi difficile, c'est de trouver tous ces profils dans le département. En plus, l'accent du sud permet de fidéliser les consommateurs et apporte une proximité avec eux », s'étonne encore le quadragénaire.

Fort de cette équipe et en attendant la technopole Agen-Garenne, Philippe Goold voit grand, à l'image de sa taille. « D'ici trois ans, nous visons les 30 millions d'euros ». Reste à développer l'international et monter en puissance dans les secteurs de l'assurance et du crédit où la société se dit « être peu présente ».

CARINE CAUSSIEU

Jechange.fr
Agropole - Alphagro
BP 353 - 47931 AGEN CEDEX 9
Tél.05.53.98.17.82 - www.jechange.fr

Accueilli pour l'instant à l'Agropole, Jechange.fr aimerait intégrer le technopole Agen-Garenne. PHOTO THIERRY SUIRE

Numérique : le changement, c'est maintenant

« Sans prétention, nous sommes la réussite du numérique en Agenais », exposent les responsables de jechange.fr.
Désormais, le « feel Goold », le chef d'entreprise veut le partager. Voilà pourquoi, avec d'autres sociétés telles que Infopartner à Boé, Armandie développement ou Eria systèmes électroniques à Port-Sainte-Marie, il a répondu à l'appel d'offres du conseil général de Lot-et-Garonne afin de promouvoir le numérique dans le département. Cette promotion passerait par un cluster numérique. « Ensemble, nous pouvons accompagner les porteurs de projets et participer à la formation au numérique en Agenais. Grâce à nos compétences conjointes, nous pouvons produire des solutions pour éviter la fuite des jeunes. Tous les ingrédients du succès sont réunis ici, il suffit de peser sur les collectivités locales pour développer le débit ».

Réponse fin novembre, date à laquelle pourrait être validé le Cluster.

Val de Garonne Agglomération, 43 communes en marche vers le tout numérique
Le mandat 2014/2020 des élus de l'Agglomération est clairement placé sous le signe du développement économique.
Pour ce faire, l'outil essentiel, tant pour la croissance de nos entreprises que pour l'attractivité de notre territoire, donc de l'implantation de nouvelles entreprises, est le numérique.
Une réflexion globale a été très vite engagée pour la mise en place d'un véritable plan numérique pouvant bénéficier à l'ensemble de notre territoire. Il s'appuiera sur les usages qui permettront un accès et une mise en valeur de l'offre du territoire ainsi qu'une captation de la richesse extérieure favorable à notre développement.
Suivez l'avancement de ce plan numérique prochainement sur www.vg-agglo.com
Val de Garonne Agglomération - Maison du Développement 47 213 MARMANDE
Tél. 05 53 64 40 46 - Fax. 05 53 64 40 91 - vga@vg-agglo.com - www.vg-agglo.com
Val de Garonne agglomération
60074980_RAY

Commerce : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	ALVEA	MONTPOUILLAN	31.12.2013	802 498	-6,39	0	7 449
2	GROUPE GIFI	VILLENEUVE SUR LOT	30.09.2013	797 745*	7,42	17 311*	48 527*
3	SCA TERRES DU SUD	CLAIRAC	30.06.2013	337 757	21,07	0	7 757
4	ALCOR	CLAIRAC	30.06.2013	280 111	32,06	85 647	0
5	MERICQ	ESTILLAC	31.12.2013	158 720	12,70	1 502	2 097
6	MAITRE PRUNILLE	CASSENEUIL	31.08.2013	153 875	8,17	53 966	-615
7	ADENA	MARMANDE	30.06.2013	98 047	6,67	0	723
8	VILLENEUVE DISTRIBUTION	VILLENEUVE SUR LOT	31.01.2014	95 468	1,27	0	2 143
9	JEANDIS SA - E. LECLERC	MARMANDE	31.01.2013	89 188	5,25	0	2 665
10	SOFERTIS	CLAIRAC	30.06.2013	77 090	7,44	0	107
11	PECHAVY ENERGIE	LE PASSAGE	31.03.2013	72 951	NC	0	298
12	CARRE VERT - INNOVERT	CLAIRAC	30.06.2013	55 728	1,15	0	286
13	SAINT PIERRE DISTRIBUTION - E. LECLERC	TONNEINS	31.01.2013	47 293	3,85	0	1 374
14	EPI DE GASCOGNE	FRANCESCAS	31.12.2013	46 952	-0,02	2 081	1 677
15	SUD OUEST VOLAILLE - SOV	STE LIVRADE SUR LOT	30.06.2013	46 418	34,09	0	144
16	MONTAYRAL DISTRIBUTION - E. LECLERC	MONTAYRAL	31.01.2013	43 126	5,46	0	797
17	SOCCAST SOCIETE COMMERCIALE CASTELCULIER	CASTELCULIER	31.03.2013	40 988	2,24	0	265
18	UNION PRODUCTION LEGUMES DESTINES INDUSTRIE	BIAS	31.12.2013	34 386	11,16	0	277
19	SA DES JASMINS - INTERMARCHE	BON ENCONTRE	31.12.2013	33 214	1,43	0	599
20	AUTOMOBILES MARMANDAISES ET CIE	STE BAZEILLE	31.12.2013	33 045	6,10	0	247
21	FUTUR AGRI - SAMIM	CASTELCULIER	30.11.2013	32 003	2,66	432	1 444
22	ETABLISSEMENTS TONON	VIRAZEIL	31.10.2013	31 724	13,30	594	727
23	LAUDIS	LAFOX	31.12.2013	31 039	-13,31	53	90
24	SAS MACARD 47	BOE	31.12.2013	31 012	-11,53	14	-157
25	SACFEL	AIGUILLON	30.06.2013	30 946	5,70	0	390
26	STE CASTELJALOUSAINE DE DISTRIBUTION - E. LECLERC	CASTELJALOUX	31.01.2014	30 038	3,38	0	495
27	AGEN DISTRIB. REPARAT. ENTRETIEN AUTO. - RENAULT	AGEN	31.12.2013	28 453	-0,22	0	62
28	STE AIGUILLONNAISE DE PROMOTION AGRICOLE - SAPA	AIGUILLON	31.03.2013	26 798	7,33	2 578	924
29	SARL LAVARDIS	LAVARDAC	31.03.2013	26 512	3,88	0	56
30	IRRIGARONNE	BOE	31.12.2013	24 965	NC	0	437
31	ORTOLAN SA	MARMANDE	31.12.2013	24 619	36,58	10 036	189
32	JVM AUTOMOBILES	BOE	31.12.2013	24 246	-1,57	0	28
33	PASSAG - INTERMARCHE	LE PASSAGE	31.12.2012	24 001	2,71	0	84
34	MANIC	ST PARDOUX ISAAC	31.12.2013	23 902	0,00	0	944
35	CELMAR - INTERMARCHE	STE LIVRADE SUR LOT	31.12.2013	22 408	-1,99	0	71
36	ETABLISSEMENTS JEAN SANSAN	NERAC	30.06.2013	21 936	18,44	5 391	384
37	WENDEL DISTRIBUTION	SAMAZAN	31.12.2013	21 925	9,56	0	140
38	TRADISUD	MONFLANQUIN	31.12.2013	21 380	1,82	6	69
39	AGRI AGEN	LAFOX	31.12.2013	21 315	-6,01	5 849	843
40	ABM AGEN	BOE	31.12.2013	21 285	1,60	8	-120
41	APS AGRO	MONSEMPRON LIBOS	31.12.2013	21 084	NC	0	10
42	SCA UNICOQUE	CANCON	31.03.2014	21 035	-1,88	11 205	149
43	STE COOPERATIVE AGRICOLE AIGUILLONNAISE - SCAAFEL	AIGUILLON	31.12.2013	20 381	2,31	1 169	-5
44	BEPCO FRANCE	LE PASSAGE	30.09.2013	20 112	24,23	0	656
45	AGROPALM	ESTILLAC	30.06.2013	20 082	NC	0	406
46	ETABLISSEMENTS SAUBEAU	MARMANDE	31.12.2013	20 034	8,71	0	44
47	VILLENEUVE AUTOMOBILE - RENAULT	BIAS	31.12.2013	19 821	6,66	0	27
48	HELLADA DISTRIBUTION - CARREFOUR MARKET	MARMANDE	28.02.2013	19 108	-0,36	0	-134
49	ETABLISSEMENTS CBS	VILLENEUVE SUR LOT	30.06.2013	18 948	5,71	0	172
50	DE SANGOSSE	PONT DU CASSE	31.08.2013	18 373	NC	0	688

SO infographie

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué - * Chiffre consolidé communiqué par la société -*

Entre la matière première et les clients

BLANQUEFORT-SUR-BRIOLANCE La plate-forme gérée par Bernard Marès, forestier, et Philippe Castagné, scieur et fabriquant de parquet, produit du bois énergie pour les collectivités et les entreprises

A l'origine, le Cluster « Bois et énergie du Fumélois » a été monté pour répondre à un appel d'offre du Conseil général, regrouper les synergies autour d'un même métier, débattre sur un projet de mise en commun de moyens sur le secteur. « Pour le bois énergie, on a la ressource locale, nous avons réalisé un inventaire forestier, » explique Bernard Marès. « Certaines entreprises ou collectivités locales sont obligées de faire venir du bois énergie de beaucoup plus loin, dans un rayon de 300 km. On a tout ce qu'il faut, dans un rayon de 40 km autour de Fumel. La Communauté de communes de Fumel est propriétaire du Cluster à hauteur de 51 %. À un moment, il y a eu la volonté politique nécessaire pour créer cette plateforme bois-énergie, en 2010, mais ils avaient besoins d'experts du métier pour la faire tourner. »

L'objectif des deux associés est de faire évoluer l'outil, trouver des techniques novatrices pour faire sécher les bois. Certains clients potentiels ont besoin de bois très sec. Collectivités, hôpitaux, maisons de retraites, industriels, agriculteurs, particuliers… Chaque client a ses exigences énergétiques. « Nous réalisons deux types d'approvisionnements : 1500 tonnes, soit 30 % du bois, proviennent de chutes de scieries : On les récupère, on les fait sécher entre 6 et 9 mois, puis on broye le tout, et on livre pour l'hiver. 3500 tonnes, et 70 % du bois, proviennent de bois mort récupéré en forêt : Du châtaignier, on le rachète au bord de la route à des propriétaires forestiers, on le broie, et on le livre tel quel, puisqu'il est en général déjà sec. Actuellement, la plateforme produit 5 000 tonnes de bois-énergie par ans.

Une marge de progression

« Nos principaux clients sont l'hôpital de Fumel, la maison de retraite de Preyssac, le collège de Monflanquin, mais aussi la piscine de Villeneuve, qui ouvre dans quelques jours. Il y a aussi les serres : tomates, comme chez Bruguette… La plateforme peut produire jusqu'à 20 000 tonnes par anUne marge de progression, donc nous avons encore une belle marge de progression. »

Le bois énergie, pour fonctionner dans les chaudières, doit être du bois non-traité, contrairement au bois énergie utilisé dans les incinérateurs, qui disposent de tous les filtres requis. « Nous faisons dans la qualité, mais on peut imaginer un jour développer une seconde chaîne d'approvisionnement pour utiliser les bois de pays, comme par exemple dans la région les pruniers arrachés, qui sont considérés, au bout de 15 récoltes, comme du bois traité. »

ARNAULD BERNARD

Société d'économie mixte Bois Energie, Marès SARL et Ets Castagné, Labiden, 47500 Blanquefort-sur-Briolance, Tél. 05 53 71 48 19.

L'objectif est de trouver de nouvelles techniques de séchage du bois. PHOTO A.B.

Bâtiment/Travaux publics : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	GARRIGUES	COLAYRAC ST CIRQ	31.12.2013	41 799	6,27	0	74
2	MEDIACO SOGECOFA	FAUILLET	31.12.2013	22 175	-0,89	368	3 075
3	SOCIETE INDUSTRIELLE CONSTRUCTION HABITAT	TONNEINS	30.09.2013	21 460	-22,35	0	196
4	ENTREPRISE CLUB SA	BOE	31.12.2013	19 501	-8,03	0	1 173
5	ARICI	MARMANDE	30.09.2013	14 606	49,97	0	119
6	SAFER GARONNE PERIGORD - SOGAP	AGEN	31.12.2012	11 264	NC	0	51
7	ETABLISSEMENTS MINER	DAMAZAN	31.12.2013	10 520	5,57	0	204
8	SOCIETE MAINVIELLE	PUCH D'AGENAIS	31.12.2012	10 331	0,00	0	-140
9	ELECTROMONTAGE - CITEOS	AGEN	31.12.2013	9 631	9,46	14	595
10	SUD HABITAT 47 - MAISONS COTE SOLEIL	LE PASSAGE	31.12.2013	9 363	-22,55	0	-75
11	MEDIACO AQUITAINE	FAUILLET	31.12.2013	9 229	38,89	786	735
12	ESBTP	ESTILLAC	31.12.2012	9 062	-23,63	0	201
13	SOCIETE BADIE	TONNEINS	30.09.2012	9 021	4,48	0	195
14	CONSTRUCTIONS INDUSTRIELLES RATIONNELLES	FAUILLET	31.12.2013	8 368	-9,73	0	10
15	ISOWECK	MARMANDE	30.04.2013	7 788	3,00	0	369
16	ETABLISSEMENTS CUNY SAS	ROQUEFORT	31.12.2013	7 724	16,71	0	-57
17	ENTREPRISE DE BATIMENT DUS	CASSENEUIL	31.12.2013	7 174	8,98	0	220
18	CHABRIE ISOLATION SA	CASTELCULIER	31.12.2013	7 153	-6,14	0	228
19	SOCIETE DES ETABLISSEMENTS DE LORENZO	GUERIN	31.12.2013	7 141	-13,92	0	36
20	BATIPLUS	MARMANDE	30.09.2013	6 998	8,43	0	58
21	STE AMENAGEMENT CONSTRUCTION BATIMENT AGRICOLES	TONNEINS	30.09.2013	6 984	NC	750	-55
22	SOCIETE NOUVELLE ARHELEC	MARMANDE	31.12.2012	6 605	2,96	0	5
23	ISO OUEST	MARMANDE	30.04.2013	6 021	12,08	0	217
24	SOCIETE DES ETABLISSEMENTS TOVO	BOE	31.12.2012	5 494	9,22	0	136
25	SOCIETE GENERALE DE CONSTRUCTION	STE LIVRADE SUR LOT	31.12.2013	5 360	-8,78	0	-211
26	ENTREPRISE MORETTI SARL	AGEN	31.03.2013	5 071	-8,63	0	10
27	SOCIETE NOUVELLE EXPLOITATION CUENDET	FAUILLET	31.03.2013	4 975	-3,21	0	32
28	GASCOGNE HABITAT BOIS	MARMANDE	31.12.2013	4 733	15,78	0	-1 173
29	SARL DI PALMA GENIE CLIMATIQUE - DI GE CLIM	MARMANDE	31.12.2013	4 622	13,73	0	404
30	ETABLISSEMENTS ORAZIO - MIROITERIE ORAZIO	PONT DU CASSE	31.12.2013	4 370	-6,10	0	336
31	SOCIETE DUPLANTIER	DURAS	31.12.2013	4 013	9,58	0	276
32	SOCIETE D'AMENAGEMENT DE LOT ET GARONNE	AGEN	31.12.2013	3 968	18,84	0	127
33	HEBRAS GARCIA	PUJOLS	30.09.2013	3 962	14,21	0	84
34	MEDIACO POITOU CHARENTES	FAUILLET	31.12.2013	3 841	9,56	32	-33
35	SUD OUEST FERS	CONDEZAYGUES	30.09.2013	3 831	-33,33	0	1
36	AQUITAINE TRAVAUX PUBLICS LOCATION	MARMANDE	31.03.2013	3 720	17,87	0	45
37	BATI 47	AGEN	30.09.2013	3 686	-19,29	0	186
38	ETABLISSEMENTS CLAUDE GES	MARMANDE	31.03.2013	3 660	7,81	0	85
39	SOGECOFA SUD OUEST	FAUILLET	31.12.2013	3 437	-4,34	15	291
40	SIMON BONIS	CASTELNAUD DE GRATECAMBE	31.12.2013	3 276	6,12	0	12
41	EURL TP ESTE FREDERIC	ESTILLAC	31.03.2013	3 204	18,71	0	13
42	SARL MASINI ET FILS	COLAYRAC ST CIRQ	31.03.2013	3 069	0,10	0	-59
43	ACEP	SAMAZAN	31.03.2013	2 966	-30,57	0	-80
44	SARL OUSTRIN ENTREPRISE	BON ENCONTRE	30.06.2013	2 922	3,95	0	32
45	ENTREPRISE BREGOLI ET FILS	MOIRAX	30.09.2013	2 800	86,05	0	372
46	AUX CHARPENTIERS MEILHANAIS	MEILHAN SUR GARONNE	30.06.2013	2 694	0,19	0	29
47	PAJOT ENTREPRISE	VILLEREAL	31.12.2013	2 685	19,92	0	365
48	MENUISERIE CESA	MARMANDE	31.12.2013	2 609	59,18	0	146
49	ETS RIGO JEAN PIERRE	STE BAZEILLE	30.06.2013	2 591	-1,30	0	100
50	ISOCOMBLE	MARMANDE	30.04.2013	2 564	NC	0	91

SO infographie

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

Cobois diffusion en pleine expansion

DAMAZAN

L'entreprise de fabrication de copeaux a été rachetée par Sébastien Wemel, un belge qui veut conquérir le territoire français

Dans le grand entrepôt, situé dans la zone d'activité de la Confluence à Damazan, des ballots de copeaux de bois s'élèvent à des hauteurs vertigineuses. Sur les paquets, des photos de hamsters ou lapins. En effet, ces copeaux de bois serviront bientôt de litières à nos petits animaux de compagnie. Et aussi aux grands, puisqu'une partie de la production est à l'intention des chevaux, en substitution au foin de leurs boxes.

« Avant de reprendre Cobois diffusion il y a deux ans, je travaillais dans l'entreprise familiale Foronex en Belgique. Il s'agit d'une entreprise dans le même secteur d'activité de fabrication de litières pour animaux, précise le directeur, Sébastien Wemel. Cobois Diffusion était à vendre et, comme elle était bien implantée en France, j'ai souhaité l'acquérir. »

12 000 tonnes de copeaux par an

Le nouveau propriétaire s'éloigne un peu de Foronex mais pas complètement puisque Cobois diffusion est sur le point de signer un partenariat avec l'entreprise belge afin de développer son activité. « Nous allons diffuser les produits de Foronex en France, précise Sébastien Wemel. La production de Cobois quant à elle est vendue sur l'ensemble de l'Hexagone et en Espagne. »

« Aujourd'hui, le bois coûte cher, aussi, tout produit qui en résulte se revend ! »

« Nos copeaux proviennent d'environ 25 entreprises situées dans un diamètre de 250 km autour de Damazan. En fait, ce sont les déchets des parqueteries, des fabricants de caisses à vin, de lambris, moulures… Ils aspirent les copeaux, les poussières, les versent dans une benne et nous les récupérons. » Il s'agit essentiellement de bois de résineux non traités avec des produits pesticides ou autres.
« Une fois cette matière arrivée chez nous, nous séparons les copeaux de la poussière qui peut être dangereuse pour les petits rongeurs, et les sciures sont compactées dans des ballots de tailles différentes. » Ainsi, ce sont 2 millions de ballots de copeaux, qui sont produits chaque année, soit l'équivalent de 12 000 tonnes de sciures.

Tous les produits du bois s'utilisent

Et comme rien ne se perd, la poussière de bois est à nouveau revendue et servira à d'autres entreprises pour la fabrication de granules de chauffage ou bien pour des litières pour vaches en Belgique notamment. « Aujourd'hui, le bois coûte cher, aussi, tout produit qui en résulte se revend ! », conclut Sébastien Wemel.

Sébastien Wemel, chef d'une entreprise distribuant ses produits sur toute la France. PHOTO S.N.

SOPHIE NOACHOVITCH

Cobois, zone d'activités de la Confluence, 47160 Damazan, tél. 05 53 84 03 99

Industrie : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	CREUZET AERONAUTIQUE	MARMANDE	31.12.2013	95 858	14,94	55 716	1 745
2	JLG FRANCE	FAUILLET	30.09.2013	70 209	-21,85	7 805	958
3	BABCOCK WANSON	NERAC	31.12.2013	46 450	-2,50	6 965	1 317
4	SAS ASQUINI MGP	MARMANDE	31.12.2013	34 039	12,92	4 459	1 348
5	C2R	MIRAMONT DE GUYENNE	30.06.2013	33 612	-2,61	102	-120
6	RIGHINI	TONNEINS	31.12.2013	32 107	-9,29	1 211	1 564
7	EUTICALS SAS	BON ENCONTRE	31.12.2012	29 820	NC	0	2 792
8	FONROCHE ENERGIE	ROQUEFORT	31.12.2013	27 783	-64,12	0	-2 517
9	GOUPIL INDUSTRIE	BOURRAN	31.12.2012	20 774	-1,71	6 721	272
10	BOUCHAGES EMBALLAGES CONDITION. MODERNES	LAVARDAC	31.12.2013	20 075	-8,65	804	-826
11	STEICO CASTELJALOUX	CASTELJALOUX	31.12.2013	18 376	3,54	0	358
12	AMBONATI FRERES	DAMAZAN	31.07.2013	15 188	13,32	0	-805
13	SOCIETE DES ETABLISSEMENTS LOUBAT FRERES	STE LIVRADE SUR LOT	30.06.2013	13 823	-7,44	0	293
14	ETABLISSEMENTS F. NEVEUX	BOE	31.12.2013	12 556	-5,83	403	334
15	GARNICA PLYWOOD FRANCE	SAMAZAN	31.12.2013	11 991	70,40	10 245	-273
16	SA PIERRA	VILLEREAL	31.12.2012	11 816	-7,80	825	-1 724
17	FONROCHE INDUSTRIES	ROQUEFORT	31.12.2013	11 804	-49,44	0	-1 287
18	BOIS ET CHARPENTES INDUSTRIELLES	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2013	11 187	-1,45	0	-27
19	ROTO GARONNE	ESTILLAC	31.12.2013	10 712	-14,54	0	-374
20	AGC SOVERSO	BON ENCONTRE	31.12.2012	10 375	-13,86	0	-926
21	TARKETT BOIS SAS	CUZORN	31.12.2013	9 196	-27,72	282	-4 942
22	VERRES D'AQUITAINE VERAQUI	MARMANDE	31.03.2013	8 913	-5,70	19	-224
23	ROTOMOD - RTM	BON ENCONTRE	31.12.2013	8 874	0,12	3 029	102
24	RAZOL	FAUILLET	31.10.2013	8 722	4,36	845	16
25	PERE FRERES STE	GAUJAC	31.12.2013	8 316	-7,13	0	163
26	FONROCHE INVESTISSEMENTS	ROQUEFORT	31.12.2013	8 174	15,53	0	1 670
27	ETABLISSEMENTS BARRE	CLAIRAC	30.09.2013	7 699	8,48	97	194
28	2 GARENI INDUSTRIE	CALIGNAC	31.12.2013	7 309	4,89	2 690	321
29	SA VERMANDE	CLAIRAC	30.09.2013	7 308	30,17	1 544	1 300
30	BRANGE ENVIRONNEMENT	BIAS	30.09.2013	7 059	2,59	0	316
31	COMPAGNIE INDUSTRIELLE DU BOIS - CIB	MEZIN	31.12.2013	6 973	-8,94	0	54
32	LABORATOIRE LAURENCE DUMONT	ESTILLAC	31.12.2012	6 785	-2,21	504	169
33	TONNELLERIE SAINT MARTIN	BUZET SUR BAISE	31.03.2013	6 733	9,60	4 195	120
34	ORSOL	ST QUENTIN DU DROPT	30.09.2013	6 526	-14,40	121	-205
35	ALIAREC ENVIRONNEMENT	BOE	30.09.2013	6 391	-15,01	0	476
36	SOCIETE DES GRANULATS CONDOMOIS SGC	BUZET SUR BAISE	31.12.2013	6 168	35,14	0	275
37	ALBATROS FRANCE	PORT STE MARIE	31.12.2013	6 102	9,16	37	102
38	INCARTA	BON ENCONTRE	31.12.2013	5 790	-6,60	31	-6
39	FIPA SAS	ROQUEFORT	31.12.2013	5 775	20,34	0	1 038
40	SCHOTT SFAM	CASTELJALOUX	30.09.2013	5 770	-5,92	0	-743
41	GROUPE S 21	SAMAZAN	30.09.2013	5 254	5,63	31	439
42	MGA	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2013	5 062	5,13	0	-41
43	SOCIETE NOUVELLE BENNES CALVET	TREMONS	31.12.2013	4 992	-3,07	0	45
44	ETS CATALDI	MARMANDE	31.12.2013	4 930	46,94	512	590
45	SIGA SA	VILLENEUVE SUR LOT	30.09.2013	4 636	-16,69	0	-143
46	DRAGAGES PONT SAINT LEGER GRAVIER	ST LEGER	31.12.2013	4 564	33,06	0	414
47	SAINTE MARIE CONSTRUCTIONS ISOTHERMES	ASTAFFORT	30.09.2013	4 519	-5,72	1 523	72
48	SOGAD	LE PASSAGE	31.12.2013	4 448	2,02	0	175
49	LES SUCCESSEURS LUCIEN FORMOSA EMBALLAGE - SUFOREM	VILLENEUVE SUR LOT	31.03.2013	4 424	-4,12	4	168
50	ATELIERS DE LA QUEILLE	TONNEINS	31.03.2013	4 385	-16,46	0	-225

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

SO infographie

Boncolac aiguise ses appétits

ESTILLAC Spécialisée dans les canapés, pains surprise et plaques de pain pour traiteur, Boncolac a grossi au point de s'offrir un outil innovant de 9 600 m² à la hauteur de ses ambitions gloutonnes

Etre innovant et compétitif, telle est la recette que Boncolac a décidé d'adopter depuis que le groupe, filiale du groupe 3A, a racheté en 1998, en Lot-et-Garonne, _à Estillac plus précisément_, l'usine de France Cocktail. Au commencement, dans l'Agenais, Boncolac se dégustait en canapés salés et sucrés. « Le marché était en plein essor et il nous fallait devenir inventifs. Nous avons donc commencé par investir lourdement dans la recherche et le développement », souligne Thibault Spiesser, directeur du site agenais.

Et de fait, si Boncolac a élargi sa gamme de canapés, l'entreprise agroalimentaire a fait du pain surprise et des plaques de pain pour traiteur, ses marques de fabrique. Au point que l'activité devenant trop gourmande, ses volumes et ses ventes se multipliant par cinq, son site agenais est devenu trop exigu.

Un outil innovant à 15 millions d'euros

Boncolac a donc cherché un nouveau point de chute… ici ou ailleurs. Finalement, c'est grâce à Agropole Entreprises que le groupe a gardé sinon ses pieds, le gros de sa silhouette en Lot-et-Garonne, à quelques 300 mètres de son ancien emplacement, toujours sur la commune d'Estillac. Une nouvelle usine de 9600 m² est alors sortie de terre pour un investissement de 15 millions d'euros. Elle a été inaugurée le 25 septembre dernier. Un site trois fois plus grand que le précédent et pour lequel Soliaal Union (qui a fusionné avec 3A début 2014), a mis le paquet en terme d'innovation. « Nous avons profité de ce déménagement et de cet agrandissement pour revoir notre process sur certaines lignes tout en y associant le personnel, pour lequel nous avons fait intervenir un ergonome pour l'aménagement des postes de travail et l'automatisation des postes les plus pénibles.

Le site a été également pensé pour limiter les risques de propagation d'incendie et pour respecter certains aspects de développement durable, notamment avec la récupération des énergies des produits par les groupes froids », ajoute Thibault Spiesser.

Doubler sa production actuelle

Et avec ce nouvel outil high-tech, Boncolac affûte ses ambitions : élargir sa gamme de canapés, doubler sa production actuelle et… embaucher ou du moins titulariser certains de ces contrats saisonniers. L'objectif à terme est de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires actuels, de passer de 100 à 160 employés et de conforter sa deuxième place sur le marché intérieur tout en se lançant sur le marché international.

VALÉRIE DEYMES

Thibault Spiesser, directeur du site, se félicite de cette nouvelle usine high-tech. PHOTO É. D

Boncolac, Agropole 3, chemin Saylat, 47310 Estillac. Tél. 05 53 77 49 00

Quelle mutuelle pour mon entreprise ?

Une mutuelle partenaire

Proximité, conseil, compétitivité…
Avec la Mutuelle Prévifrance, j'ai trouvé le partenaire santé de mon entreprise. »

À compter du 1er janvier 2016, chaque employeur devra proposer une couverture complémentaire santé à l'ensemble de ses salariés.
Avec la Mutuelle Prévifrance, choisissez un partenaire qui allie savoir-faire et compétitivité.

Pour un audit personnalisé et sans engagement

N° Vert 0 800 09 0800
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE
www.previfrance.fr
contact.entreprise@previfrance.fr

Vos agences dans le Lot-et-Garonne :
AGEN 15, quai du Dr Calabet / 1, rue des Cornières
FUMEL 36, avenue de l'Usine
MARMANDE 2, petite place du Marché
NERAC 20, cours de Romas
VILLENEUVE-SUR-LOT 10, boulevard Palissy

Mutuelle Prévifrance 1ère mutuelle du Lot-et-Garonne*
* en nombre de personnes protégées

Mutuelle Prévifrance
Vous protéger, c'est naturel

© HVA Conseil 2014 - 4811 - Photos : Fotolia © Minerva Studio, Thinkstock © iStock - LuminaStock
Mutuelle Prévifrance - Siège social : 15, quai du Dr Calabet - 47910 Agen Cedex 9 - Siège administratif : 80, rue Matabiau - BP 71269 - 31012 Toulouse Cedex 6.

60105730_MAN

La transformation des fruits et légumes

BIAS Les responsables de Favols-Naturgie, spécialisée dans les produits d'épicerie fine à base de fruits prônent, aux côtés de la CCI, l'installation d'unités de pré-transformation des fruits et légumes

« Nettoyer les fruits et les légumes ce n'est pas notre métier », lance d'emblée Philippe Blanc le directeur général de Favols-Naturgie, qui a réalisé 12 millions d'euros de chiffre d'affaire en 2013. « D'ailleurs à vrai dire aujourd'hui en Lot-et-Garonne ce n'est le métier de personne ! », constate de concert le DG de la société installée à Bias et son président, Jean Verdier, qui commercialise 1500 tonnes de produits, bio et haut de gamme, par an. Préparer les fruits et légumes avant leur transformation, c'est le sens de la démarche engagée par la Chambre de commerce et d'industrie (CCI), qui fait actuellement réaliser une étude dans ce sens et dont les résultats seront connus dans un mois. Une étude qui devra dire si créer ce type de structure sur notre territoire est viable. Représentants de la chambre consulaire, chefs d'entreprises de l'agroalimentaire, agriculteurs, et experts, ont mis leurs compétences et leur énergie en commun au sein d'un cluster. Un laboratoire d'idées qui pourrait permettre à terme de promouvoir les produits locaux par l'intermédiaire de l'industrie agroalimentaire. Philippe Blanc, qui dirige une cinquantaine de salariés chez Favols-Naturgie, fortement impliqué dans ce cluster, explique par exemple qu'au Maroc, les unités de pré-transformation des récoltes « sont installées au bout du champ ». Et de fait sont immédiatement exploitables par l'industrie de la transformation. Enfin presque, si l'on ne tient pas compte de leur acheminement au-delà des frontières.

Promouvoir notre agriculture

Un coût non négligeable sur les prix sans parler de la facture carbone. Tout compte fait, « Les coûts du transport pourraient compenser les différences de prix de la main d'œuvre entre ces pays low-cost et nos producteurs locaux », analyse Philippe Blanc, qui voit dans ce projet la possibilité de promouvoir notre agriculture en s'appuyant sur la qualité de ses produits. Un ballon d'oxygène pour une filière qui connaît des difficultés récurrentes à la moindre fluctuation du marché. Notre balance commerciale toujours dans le « rouge » en serait la première bénéficiaire. A l'instar de la courbe du chômage. Que des avantages donc. Reste, si l'étude de faisabilité s'avérait rentable, à trouver le ou les investisseurs prêts à relever le défi. Telle sera la question à laquelle il conviendra de répondre en ces périodes de vaches maigres.

BASTIEN SOUPERBIE

Favols-Naturgie, 47 300 Bias, Tél. 05 53 40 56 80.

Philippe Blanc dans l'unité de fabrication de Favols-Naturgie d'où sortent 1 500 tonnes de produits par an à base de fruits, dont 20 % sont destinées à l'exportation. PHOTO B.S.

Agroalimentaire : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	VILLENEUVE PET FOOD - EMFPF	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2012	71 961	-4,03	37 555	-4 171
2	DELPEYRAT TRAITEUR	ESTILLAC	30.06.2013	38 736	-4,18	0	-300
3	SUD'N SOL	ESTILLAC	31.12.2012	32 698	-6,12	149	812
4	LES FILS DE ARMAND DEPENNE - DAUCY	CASTELMORON SUR LOT	31.12.2012	31 307	5,51	0	-617
5	LUCIEN GEORGELIN	VIRAZEIL	31.12.2012	28 579	NC	777	496
6	LES VIGNERONS DE BUZET	BUZET SUR BAISE	31.08.2013	26 780	6,19	3 641	29
7	SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE VALPRIM	MARMANDE	31.12.2013	24 607	8,38	0	150
8	LES JUS DE MARMANDE	MARMANDE	30.06.2013	21 837	13,14	159	28
9	DANIVAL	ANDIRAN	30.06.2013	15 227	6,65	1 617	-25
10	VIANDES DES BASTIDES	VILLENEUVE SUR LOT	30.09.2012	15 102	11,75	3 671	183
11	CLAUDINE ET BERNARD BARRAL SA	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2012	13 575	NC	92	-352
12	SCA DES PERRINOTS	MARMANDE	31.12.2012	12 481	5,77	0	-220
13	VITAMONT	MONFLANQUIN	31.12.2012	11 211	NC	851	813
14	CAVE DU MARMANDAIS	COCUMONT	31.08.2013	10 846	8,49	0	-74
15	SAS DOMAINE DU TAUZIA	VILLEFRANCHE DU QUEYRAN	31.12.2013	10 447	-11,71	0	-64
16	ROUCADIL SARL	ST VITE	31.03.2013	10 008	-7,07	2 717	272
17	EUROCER	VILLENEUVE SUR LOT	31.12.2013	9 934	-12,14	5 023	-152
18	FROMAGERIE BAECHLER	LE TEMPLE SUR LOT	31.03.2013	9 631	20,43	2 592	103
19	LA MAISON DU CONFIT	TONNEINS	31.03.2013	8 299	3,29	0	470
20	CASTAGNET DUMEOU EXPLOITATION	CASTELJALOUX	31.12.2013	8 162	12,36	13	-376
21	BIOVIVER CONSERVERIE	BAZENS	31.12.2013	7 229	7,29	38	254
22	LA FROMAGERIE DE LA LEMANCE	MONTAYRAL	31.03.2013	7 067	12,98	623	129
23	JLG FRANCE	ESTILLAC	30.09.2012	6 868	NC	0	547
24	CASTELMAIS	CASTELJALOUX	30.06.2013	6 822	5,67	3 305	195
25	FRUIT GOURMET - ID FRUIT PLUS	ALLEMANS DU DROPT	30.06.2013	5 412	14,27	710	74
26	COTOLOT SARL	VILLENEUVE SUR LOT	31.08.2013	5 343	7,74	3 664	19
27	ETABLISSEMENTS GUINGUET	DURAS	30.06.2013	5 031	17,38	0	340
28	SARL PRUNEAUX DE MENET	VILLENEUVE SUR LOT	31.03.2013	4 679	11,88	966	289
29	BIOPRESS	TONNEINS	31.03.2013	4 634	-45,33	1 293	-1 648
30	HORTIVAL SARL	LAYRAC	30.09.2013	4 494	7,95	0	38
31	MERICQ INNOVATION	ESTILLAC	31.12.2013	4 476	69,93	1	0
32	ETABLISSEMENTS URTHALER	MEZIN	31.05.2013	4 318	NC	666	86
33	CRUSTY FOOD	VERTEUIL D'AGENAIS	31.03.2013	4 265	17,04	0	358
34	SARL L'ARCHE	RAZIMET	31.12.2013	3 975	14,39	0	162
35	BISCUITERIE D'AGEN	AGEN	30.09.2013	3 210	1,74	205	-70
36	ETABLISSEMENTS GRAU RAPHAEL	PONT DU CASSE	30.06.2013	3 183	7,57	0	22
37	SUD OUEST GRAND PARENTALES FRANCE	TONNEINS	31.12.2012	3 073	-1,82	0	179
38	SUD PRODUCTION	STE LIVRADE SUR LOT	30.06.2013	2 964	-6,47	0	-49
39	CHAMBERLANNE ALIMENTS SARL	CLAIRAC	30.06.2013	2 879	7,23	0	47
40	PRIM@EVER SUD OUEST	AGEN	31.03.2013	2 871	3,61	0	652
41	SANZ SARL	PORT STE MARIE	31.03.2013	2 786	9,04	0	60
42	TRANS FOREST	STE GEMME MARTAILLAC	30.09.2013	2 698	16,14	0	38
43	CUMA APTOCA	BIAS	31.12.2013	2 552	2,08	0	13
44	SOCIETE COOP AGRICOLE DE LAMOUTHE	CANCON	31.03.2013	2 393	46,18	0	35
45	LE FOURNIL GASCON	MARMANDE	30.06.2013	2 356	-0,13	0	-28
46	SARL LES FLEURONS	PENNE D'AGENAIS	31.08.2013	2 322	14,67	0	106
47	TERRES OCEANE	PORT STE MARIE	30.09.2013	2 264	4,52	0	138
48	ENTREPRISE DE NADAI RENE ET FILS SARL	PUYMICLAN	31.12.2013	2 140	-3,17	0	47
49	POLLENERGIE	ST HILAIRE DE LUSIGNAN	31.12.2012	2 041	-2,48	138	1
50	SCEA DE GUYENNE	VILLETON	31.12.2013	1 980	NC	0	71

SO infographie

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

L'agriculture préservée par ses propres soins

PORT-SAINTE-MARIE

La Coopérative des agriculteurs bio du Sud-Ouest - Cabso - participe à un cluster dédié aux techniques et procédés agroécologiques

La Coopérative des agriculteurs bio du Sud-Ouest, plus communément appelé la Cabso a été crée en 1989 à Port-Sainte-Marie, à l'époque où une poignée de producteurs ruraux militaient pour la pertinence d'une agriculture « écoloresponsable ». Même si quelques années ont été nécessaires avant d'atteindre un marché suffisamment mature,

La Cabso, agréée en 1991, fut la première coopérative du genre en France. Vincent Lestani, directeur de la structure, tient profondément « à ce format de coopérative composée d'agriculteurs bio ouvrant sur des petites à moyennes fermes. On croit à ce modèle d'exploitation à taille humaine qui peut se transmettre. »

Un modèle alternatif

Chargée de la planification des cultures, d'identifier les besoins du marché, de veiller à l'équilibre entre les producteurs avec le réseau Biocoop comme partenaire privilégié, la Cabso a dans son ADN le souci de l'avenir. « L'agriculture bio est un modèle alternatif de production sans recours aux produits chimiques, par conséquent dans un équilibre évident entre le sol et les parasites. Nous sommes sur un tempo différent de l'agriculture conventionnelle, à savoir que notre anticipation permet d'agir en préventif plutôt qu'en curatif. »

L'objectif est de trouver des moyens naturels pour lutter contre les ennemis des cultures

« Les plantes par les plantes » soit un cluster ayant pour but de recenser, créer et développer de nouveaux procédés et techniques afin de permettre aux agriculteurs de produire mieux, dans le respect de l'environnement et de la santé », ne pouvait donc mieux correspondre aux aspirations de la coopérative. Claude Daminet, responsable qualité de la Cabso est particulièrement impliquée dans ce regroupement d'entreprises composé des établissements Rouages (commercialisation de plantes et d'extraits de plantes), Danival (plats cuisinés bio), De Sangosse (protections agricoles), et Unicoque à Cancon (coopérative de fruits à coque). « Ce cluster représente un intérêt pour tous les agriculteurs, pas seulement bio. L'objectif est de trouver des moyens naturels pour lutter contre les ennemis des cultures.

Des recherches sur les insectes volants

Nous avons affiné le projet en concentrant les recherches sur les insectes volants parasites, et avons recensé treize plantes susceptibles d'agir comme répulsif. Les connaissances et compétences des entreprises avec lesquelles nous travaillons permettent d'avoir accès à des moyens d'extraction d'huiles essentielles ou encore de réfléchir sur la mise en place de cultures intercalaires », s'enthousiasme Claude Daminet. « Nous sommes convaincus que ces recherches vont dans le sens de l'agriculture de demain. Seul bémol, le manque d'aides financières destinées à mettre en place des essais sur le terrain et de conserver une véritable dynamique pour soigner les plantes par les plantes. »

MATHILDE CURIEN

CABSO, Le Ponchut, 47130 Port-sainte-Marie, tél. 05 53 67 78 84

« Les plantes par les plantes » a pour but de permettre aux agriculteurs de produire mieux, dans le respect de l'environnement et de la santé » PHOTO M.C

ALBATROS MÉDICAL
MÉDICALIE
MEDICAL - ORTHOPÉDIE
Location - Vente matériel médical
Fauteuil roulant manuel et électrique
Fabricant et vente de petits et grands appareillages
Albatros Médical
Corsets sièges, corsets de maintien, orthèse de maintien horizontal, verticalisateur, selle, attelles diverses...
Semelles et chaussures orthopédiques sur mesure
ZI de Maury - 47130 PORT-SAINTE-MARIE
05 53 95 65 41

Le machinisme agricole recrute

FRANCESCAS Entreprise familiale, la Sarl Micheletti est l'un des quatre fabricants français de charriots porte coupe des moissonneuses batteuses. Philippe et Jean-Marc ont rejoint leur père Henri il y a 30 ans

En 1982 Philippe et Jean-Marc rejoignent leur père Henri Micheletti qui a repris la forge de leur village de Francescas. Ils y fabriquent des outils pour travailler le sol comme les cultivateurs. Egalement entrepreneurs de travaux agricoles, ils sont insatisfaits du matériel qu'ils utilisent et le modifient à leur convenance. C'est le début d'une nouvelle aventure. Ils développent une branche de matériel adapté aux semences de betteraves, cultures sous contrat qui représentent une activité agricole forte en ce pays d'Albret.

Une entreprise de 15 salariés

En 1995, les deux frères fondent la Sarl Micheletti et progressent dans le matériel spécifique en fabriquant des chariots porte coupe de moissonneuses batteuses. Ils répondent à une nécessité imposée par la largeur des barres de coupe de ces machines et les normes routières. En 2000, la société construit un bâtiment de 700 m^2 et recrute du personnel.

« En dix ans nous avons multiplié par dix notre chiffre d'affaires qui s'élève aujourd'hui à 2,5 millions d'euros », explique Philippe Micheletti à la tête d'une entreprise de 15 salariés dont 8, essentiellement des soudeurs, se consacrent à la production. Il propose aussi du matériel spécifique pour les semences comme des machines à repiquer ou encore des écimeuses pour les cultures bio. Il effectue des démonstrations avec la double casquette du fabricant et de l'entrepreneur de travaux agricoles qui a testé le matériel en interne. « Si l'entreprise évolue de cette manière c'est qu'elle fabrique des produits de qualité, innovants et spécifiques en sachant s'adapter au marché », commente Philippe Micheletti. Cette montée progressive de l'activité s'explique par les investissements. Outre un agrandissement à 2000 m^2 du bâtiment abritant l'unité de production, l'entreprise fourmille de projets innovants. La robotisation de la soudure est à l'ordre du jour. La Sarl Micheletti travaille à l'amélioration de ses écimeuses avec un bureau d'études spécialisé dans la robotique. Ce dernier appartient comme elle et dix autres entreprises à un cluster machinisme créé en mai 2013 dans le cadre du projet de développement économique de l'Albret @grinove s'adressant à l'ensemble des activités situées en amont de la production agricole. « Ce cluster nous permet d'échanger sur nos méthodes de travail, peut faire évoluer nos entreprises en confrontant leur activité en envisageant pourquoi pas de la sous traitance entre elles, un système de veille, en nous donnant la possibilité de participer à des foires et des salons », précise l'entrepreneur en ajoutant :

L'entreprise de Philippe Micheletti vend de 300 à 400 charriots porte coupe de moissonneuses batteuses. PH. M.L.

« Cette facon de travailler représente une révolution mais elle est agréable et motivante pour avancer. » La société entend progresser en augmentant son volume de vente. Cet objectif passe par le recrutement au sujet duquel Michel Micheletti dit ses difficultés à trouver du personnel qualifié et motivé. « L'état, la Région, le Département doivent faire des efforts pour proposer des formations adaptées, en phase avec les métiers du monde du travail. Nous avons du boulot à proposer mais il faut des gens formés. »

MICHEL LAFFARGUE

Sarl Micheletti, Crastes, 47600 Francescas, Tél. 09 75 24 35 83

C2R

spécialiste en fermetures et menuiseries dans le Lot-et-Garonne, s'engage dans la transition numérique

Une stratégie 2.0 comme levier de progrès

C2R, résultat de la fusion en 1999 de deux sociétés, Carretier Robin, située à Miramont de Guyenne, créée en 1947 et Rosa, créée en 1956 et située à Montaigu-de-Quercy, s'est embarquée dans le train de la révolution numérique !

L'euphorie qui s'est formée autour du digital a engendré un grand nombre d'idées créatives en cohérence avec le positionnement et les objectifs de l'entreprise : la société développe ainsi un projet digital adapté pour répondre aux attentes du marché de demain.

► Accessible sur www.menuiserie-c2r.fr, le nouveau site se veut simple et épuré à l'image de la charte graphique de C2R. Cette refonte illustre le dynamisme de l'entreprise ainsi que sa volonté de devenir un acteur majeur sur le marché de la menuiserie et des fermetures.

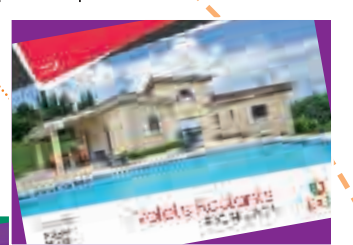
C2R augmente sa visibilité sur la toile en boostant le référencement naturel grâce à ses deux mini-sites, tous deux spécialisés dans une famille de produits, volets roulants et volets battants : www.volets-battants-pvc-alu-bois.fr et www.volets-roulants-electriques.fr

► L'industriel français présente un nouveau film pédagogique pour son réseau d'artisans-poseurs. Avec un héros malicieux et terriblement humain « type cartoon », le film vante les atouts de la motorisation pour volets battants qui conjugue isolation et design, confort et sécurité pour l'habitat.
« L'idée était que les consommateurs puissent se reconnaître à travers les scènes du quotidien de ce film pédagogique et montrer l'intérêt d'avoir des volets battants motorisés dans une ancienne maison aux murs profonds ou devant un évier dans une cuisine comme c'est souvent le cas », témoigne Sophia Broudiscou, Responsable Marketing et Communication chez C2R.

Un nouveau film pédagogique est en préparation avec pour thème le précadre pour volets battants, véritable innovation chez C2R, qui permet de répondre à de nombreuses contraintes rencontrées par les artisans-poseurs lors du remplacement d'anciens volets battants.

► L'intégration de QR codes sur les documentations commerciales permet aux clients d'avoir accès directement aux informations C2R, d'envoyer une demande de devis et de télécharger les films d'aide à la pose. C2R a développé de nouvelles documentations commerciales B to B et B to C à l'image des tendances actuelles : des brochures

épurées et modernes, privilégiant de grands visuels d'ambiance de fermetures et menuiseries et des contenus techniques simplifiés.



Pour tous renseignements *s'adresser à Sophia Broudiscou, Responsable Marketing et Communication société C2R* au **05 53 20 43 48**

60072360_LEB

Haute-technologie pour fruits et légumes

SAMAZAN Le groupe Auchan a choisi d'installer dans le Marmandais sa plate-forme de fruits et légumes approvisionnant le grand Sud-Ouest. Un outil ultra moderne

Les chariots vont et viennent à travers l'immense hangar d'Auchan Scofel (Société de commercialisation de fruits et légumes) de la zone d'activités Marmande Sud à Samazan. Le lieu n'a ouvert ses portes que le 4 août dernier (en remplacement de celle de Carbon-blanc en Gironde devenue trop étroite), mais son fonctionnement est déjà rodé. Chaque jour, 140 à 150 tonnes de fruits et légumes – environ 600 références – transitent par ce hangar et ses bureaux de 6900 m² ultramodernes. Puces RFID pour suivre les produits du départ de chez le producteur jusqu'à leur arrivée en magasin, production frigorifique, isolation thermique, eau chaude sanitaire, récupération des eaux de pluie sont autant d'atouts dont a souhaité s'équiper l'équipe d'Auchan Scofel.

8 millions d'euros d'investissements

« Nous ne sommes pas propriétaires des lieux, précise Olivier Pageau, directeur des achats logistiques section artisanat d'Auchan. C'est la société Thalium qui les possède et qui est également promoteur du projet. »

Les travaux, qui ont duré 8 mois, représentent un investissement de 8 millions d'euros. L'installation en Lot-et-Garonne n'est pas anodine.

140 personnes travaillent au sein de cette plate-forme.

Depuis 25 ans, le groupe cherchait un emplacement pour se rapprocher au plus près des producteurs. « Nous souhaitons adapter l'offre à la demande des consommateurs, précise Olivier Pageau. Pour cela, il faut que nous nous soyons au plus près. »

Le développement de la zone Marmande Sud mais aussi les volontés politiques ont décidé de l'implantation à Samazan. Une localisation stratégique puisqu'elle se situe au cœur du grand Sud-Ouest, zone de distribution des produits qui transitent par cette nouvelle plate-forme. « 39 % de nos producteurs sont des locaux, essentiellement lot-et-garonnais, mais aussi de tout le Sud-Ouest, précise Alain Tregret, chef de pôle Scofel, exploitant de la plate-forme fruits et légumes. L'objectif est d'atteindre 50 % de fournisseurs locaux. »

140 à 150 tonnes de fruits et légumes transitent chaque jour par la plate-forme installée dans le Marmandais, à proximité de la sortie de l'autoroute. PHOTO SOPHIE NOACHOVITCH

140 salariés

Le circuit est simple : le producteur ramasse fruits ou légumes au jour J, s'il n'a pas de système de transport, « nous lui envoyons un transporteur qui nous amène le produit cette même journée. Le légume est contrôlé, et à partir de 21 heures, nos camions repartent avec, pour le livrer vers nos différents supermarchés Auchan, Auchan Drive, etc. À 8 h 30, à l'ouverture des magasins, à J+1, le consommateur trouve un légume ultra frais », décrit Alain Tregret. Et le légume ira aussi bien à Bordeaux qu'à Toulouse ou bien Périgueux ou Pau. 140 personnes travaillent au sein de cette plate-forme. Elle a permis de créer 26 emplois.

SOPHIE NOACHOVITCH -

Plate-forme Auchan Scofel, ZAC Marmande Sud, lieudit Sahuca, 47250 Samazan.
Tél. 05.53.76.04.80 - dibragimova@auchan.fr

LA RÉGION AQUITAINE SOUTIENT LA FILIÈRE DU
MACHINISME AGRICOLE
En 2014, La Région Aquitaine a investi, en Lot-et-Garonne, 800 000 €, pour l'accompagnement individuel de 54 entreprises et 9 projets d'investissement soutenus financièrement. Cela a permis la création de 12 emplois, l'amélioration de la productivité, de la qualité des outils et le recours à des pratiques innovantes pour les entreprises concernées.
RÉGION AQUITAINE
les-aides.aquitaine.fr
DG RÉGION AQUITAINE - PHOTO CMA D'AQUITAINE
600723080_POU

Lutter contre la crise par l'innovation

SAINTE-LIVRADE-SUR-LOT

Les établissements Loubat Fermetures font évoluer leurs produits pour palier le manque de dynamisme du marché de la construction

Des volets rouges dans les Pyrénées Atlantiques, des volets bleus en Bretagne, chaque région a ses tendances, et pour satisfaire ses clients, Loubat Fermetures n'hésite pas à accrocher un peu de couleurs aux fenêtres. À l'origine, Loubat est une entreprise familiale, qui a vu le jour en 1966, et qui a été revendue en 2006.

Thierry Deborgher, directeur financier, a vu ces dernières années l'entreprise se moderniser : « Nous fabriquons des fermetures extérieures pour le bâtiment, nous vendons à des professionnels des volets roulants et battants, ils se chargent ensuite de la pose sur différents chantiers. » Quelque 95 salariés, 14 millions de chiffres d'affaires, 10 000 m² de bâtiments, l'entreprise a connu depuis son rachat une véritable révolution : « L'outil était devenu obsolète. Il y avait un bâtiment à réorganiser entièrement, pour remettre toutes les machines dans le même axe, » explique Yaël Roudanes, responsable du bureau d'étude.

Les clients de Loubat se trouvent à l'Ouest de l'axe Nantes-Toulouse

Bois, PVC, puis aujourd'hui aluminium, c'est vers ce dernier matériau ayant que se joue l'avenir, depuis que son coût a fortement diminué. Les clients de Loubat se trouvent à l'Ouest de l'axe Nantes-Toulouse. « Le bâtiment, ces dernières années, ne va pas bien, et nous sommes aussi impactés. Mais là où le nombre de mises en chantier a diminué de 10 %, nous n'avons que 5 % de baisse de chiffre d'affaires. Notre stratégie, c'est de miser sur la qualité de nos produits et sur les innovations. Par exemple, notre nouveau produit aluminium, le « Pré-cadre », marche très bien : C'est un cadre sur-mesure qui s'installe en une demi-heure, là où avant, il fallait beaucoup plus de temps, notamment pour percer les murs pour fixer les gonds. C'est un produit qui marche très bien en rénovation, l'aspect ressemble au bois, on conserve l'esthétique régionale, mais pas besoin de repeindre tous les deux ans, la peinture est garantie 10 ans. Nous le proposons principalement en huit couleurs depuis 2013. » Loubat Fermetures a aussi bien progressé en réactivité. Un chantier peut être livré en 24 heures, avec des volets dimensionnés sur-mesure. Et puis il y a la nouvelle réglementation thermique pour 2012, qui rentre en action en 2013. « Nous avons été précurseurs, nous avions déjà le produit depuis début 2012, en matière de performances thermiques. En général, les nouvelles lois poussent vers toujours plus de certifications. Les normes sont de plus en plus nombreuses, même pour les artisans. Nous, nous avons reçu la norme « NF Fermeture », qui garantie une production conforme et constante : nous avons aussi investi dans un banc d'essai au vent, nous avons un suivi qualité très élevé. » De plus, Loubat Fermetures participe activement au Groupe innovation de la CCI 47, un réseau d'entreprises lot-et-garonnaises, où le partage d'expérience est le maître mot.

Loubat Fermetures participe activement au Groupe innovation de la CCI 47. PHOTO A.B

ARNAULD BERNARD

Loubat Fermetures, Z.I du Rossignol, 47110 Sainte-Livrade-sur-Lot, Tél. 05 53 01 16 17 www.loubatfermetures.fr

VOLVO S60, V60 ET XC60
GAMME BUSINESS
VOLVO
V60
Rejet CO_2 : 99 g/km
Consommation : 3,8 l/100 km
TVS : 198€/an
XC60
Rejet CO_2 : 117 g/km
Consommation : 4,5 l/100 km
TVS : 468€/an
S60
Rejet CO_2 : 99 g/km
Consommation : 3,8 l/100 km
TVS : 198€/an
VOLVO AUTOMOBILES ENTREPRISE. LA RELATION LONGUE DURÉE
GRAND SUD AUTOMOBILES
ZA LAMOTHE MAGNAC - 47550 BOÉ - 05 53 68 44 44
Consommation Euromix de la VOLVO S60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 99 g - 3.8 l/100 km - TVS 198 €. Consommation Euromix du VOLVO XC60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 117 g - 4.5 l/100 km - TVS 468€. Consommation Euromix du VOLVO V60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 99 g - 3.8 l/100 km - TVS 198 €. volvocars.fr

Eclair, vitrine lumineuse pour la CIR

FAUILLET Le cluster du bâtiment devrait renforcer l'image de cette entreprise de construction

Le cluster Eclair (pour Eco, construction, Lot-et-Garonne, industrialisation, rationnelle) a été créé il y A 2 ans et regroupe les entreprises Garrigues (vitres), CIR (Fauillet, construction industrielle rationnelle), BAT (montage de structures), les cabinets d'architectes Hobo et François de La Serre, le CAUE 47, le CFA BTP et l'école d'architecture de Bordeaux.

Un groupement d'entreprises et d'entités qui tirent dans le même sens, et qui collaboraient déjà sur divers projets qui ont consolidé leur réputation, à l'instar de l'immeuble d'Emmaüs à Agen.

Et c'est désormais bien sous la bannière de ce cluster qu'elles souhaitent faire bouger les murs. « Les entreprises, qui œuvrent déjà ensemble en dehors du cluster, ont montré leur savoir-faire. La CIR a de son côté réalisé le siège de la Maaf à Niort, nous avons travaillé à Bordeaux et Toulouse, mais paradoxalement on ne nous connaissait pas à Agen… », explique Thierry Bourgade, le président de la CIR. « On commence à faire appel à nous, par exemple Habitalys à Vénès (Tonneins), ou pour l'écoquartier de Sainte-Bazeille. Mais l'objectif est d'intervenir en amont des projets, dès le départ, ne plus les prendre en route mais les concevoir de A à Z. Laissez nous 1 ou 2 hectares pour nous exprimer, montrer que l'on est crédible », assure-t-il.

De nouvelles solutions

Avec le cluster, la réflexion surtout, doit monter d'un cran. « Compte tenu de la multiplication des normes, la tendance actuelle est de réduire la surface des logements. On passe de 50 à 44 m². Nous réfléchissons à d'autres solutions, comme faire en sorte que les primo accédants de 25/30 ans, avec un revenu moyen de 3 000 euros, puissent s'installer et n'achètent pas par défaut des logements qui ne leur conviennent pas. Il faut voir tout ce qui peut être industrialisé dans la construction, sans nuire à l'architecture, faire mieux et moins cher. Nous avons déjà le savoir-faire pour le tertiaire, les bureaux. Un logement, c'est une cuisine et une salle de bain en plus. Nous savons tout faire : nous ne sommes limités que par l'imagination des architectes… », annonce Thierry Bourgade. « Nous devons maintenant penser en terme de quartiers et d'urbanisme avec les architectes, qui eux sont à l'écoute de leurs clients. » « En matière de logements, les gens veulent des entrées séparées mais aussi un espace extérieur, même si c'est situé à l'étage, avec des terrasses. N'oublions pas que nous sommes dans le sud. Il faudra densifier les constructions, sans donner l'impression de vivre au milieu d'une foule. Les particuliers souhaitent actuellement des logements agréables à vivre, d'où l'intérêt de travailler avec les architectes qui sont en contact avec eux. » Sur le terrain de la CIR, les efforts des entreprises du cluster Eclair convergent pour imaginer des éléments prêts à être assemblés. Ainsi, des panneaux de béton isolés, équipés de tout ce qui est plomberie, électricité ou menuiserie, qui seront ensuite acheminés sur les chantiers. Une synergie qui s'articule autour du concept d'écoconstruction, avec des exigences et des normes de haute qualité environnementale (HQE) et bâtiment de basse consommation (BBC). « Avec nos techniques, les chantiers vont deux fois plus vite, et nous ne dérangeons pas lors des travaux : nous passons presque inaperçus » assure Thierry Bourgade. Un argument souvent décisif dans l'obtention de marchés. Soutenu par le Conseil général, Eclair rapproche également les entreprises concernées des politiques et des institutionnels. « Un phénomène que devrait encore renforcer l'inter-clustering », estime Thierry Bourgade. Il reste encore à donner à ce groupement les moyens de ses ambitions : « Nous n'avons encore embauché personne pour s'occuper à plein-temps de ce cluster, mais il faudra y venir. » Après les gains de compétitivité, c'est bien un gain d'image que le cluster Eclair devrait apporter aux entreprises qui le composent.

JEAN-MARC LERNOULD

CIR, RD 813, 47400 Fauillet. Tél. 05 53 84 15 00

La pose de panneaux sandwiches porteurs et de plancher grande portée sur l'un des chantiers de la CIR. PHOTO DR

CILGERE Sud-Ouest
Au service de l'entreprise, de l'habitat et des territoires
DES AIDES ET DES SERVICES POUR LES SALARIÉS
FACILITER l'accès à la location
FINANCER les projets d'accession et de travaux
SIMPLIFIER la mobilité professionnelle
ACCOMPAGNER les salariés en difficulté
CONTACTEZ-NOUS
Agence d'AGEN
Tél. 05 53 77 50 60.
12B rue Diderot
Agence de BORDEAUX
Tél. 05 56 48 83 88.
10 rue Esprit des Lois
Agence de TOULOUSE
Tél. 05 31 61 55 40.
44 Place Bachelier
www.cilgere.fr
CILGERE DIRECTION SUD-OUEST
Action Logement - Les entreprises s'engagent avec les salariés
6904280_PER

Optimum choisit d'innover

LE PASSAGE D'AGEN Face à une baisse du marché, l'entreprise spécialisée dans les portes de placards qui emploie 195 salariés sur son site agenais, poursuit son chemin et développe sa stratégie

« Curiosité, enthousiasme et initiative sont les moteurs de l'innovation. » Affichée à l'entrée d'Optimum, au Passage-d'Agen, cette phrase fait partie des « règles d'or » de la société spécialisée dans les portes de placard depuis sa création, en 1981, par Georges Guérin.

Le chemin n'a pas toujours été simple. Après un premier rachat en 1991, et un dépôt de bilan deux ans plus tard, Optimum intègre le groupe Parisot en 1993. Les portes de placards « prêtes à l'e mploi » trouvent alors leur place dans les rayons de la grande distribution (Leroy Merlin, Castorama, M. Bricolage) où, depuis 5 ans, Optimum est le leader français. Une hégémonie confirmée en 2010 avec le rachat de son concurrent lillois.

Le directeur, Jean-Luc Guéry, assure avoir des projets pour son entreprise. PHOTO M.R.

« Un secteur qui souffre »

Arrivé à la tête de l'entreprise en décembre 2006 « pour redresser les comptes », Jean-Luc Guéry, l'actuel directeur, sait que rien n'est acquis. Si en 2013, 1,6 million de portes de placard – soit la moitié des ventes françaises - ont été produites par Optimum, et que son chiffre d'affaires s'élève à 60 millions d'euros, la société doit faire face à une baisse du marché. « C'est compliqué depuis trois ans, mais 2 014 a été encore plus difficile. La crise de l'immobilier impacte notre activité, souffle Jean-Luc Guéry. L'ameublement n'est plus une priorité, c'est un secteur qui souffre. » Conséquence : le gel des embauches dans l'entreprise qui compte 195 salariés lot-et-garonnais, et 45 lillois.

Mais le directeur se veut optimiste « Nous avons des projets et nous investissons commercialement. » Et pour que « la sinistrose » n'envahisse pas ses rangs, Optimum a initié, en septembre 2013, « un projet d'entreprise » où tous les employés ont un rôle à jouer : « Nous avons fédéré les équipes autour de valeurs, pour faire évoluer l'état d'esprit et mettre le client au centre. »

Il existe d'autres projets comme la recherche sur les matériaux alternatifs aux panneaux de particules, menée dans le cadre du Cluster Demain.

Export en hausse

Pour développer l'activité, des axes stratégiques ont été définis. Parmi eux l'export, « un travail de longue haleine », dont le chiffre d'affaires a été multiplié par deux en trois ans. Les portes de placard lot-et-garonnaises sont présentes en Italie, en Espagne, en Pologne et au Portugal et Jean-Luc Guéry espère les voir s'ouvrir plus loin. Il existe d'autres projets comme la recherche sur les matériaux alternatifs aux panneaux de particules, menée dans le cadre du Cluster Demain. Pour les autres, concurrence oblige, le directeur reste discret mais un mot revient : innovation. Celui-là même dont les lettres accueillent le client qui passe la porte d'Optimum.

MATHILDE ROYER

Optimum, route de Condom, 47520, Le Passage d'Agen. Tél. 05 53 69 22 00 - www.optimum.tm.fr

« Découvrez notre nouveau Rapport
DÉVELOPPEMENT DURABLE »
www.vigneronsbuzet-durable.fr
Pour plus d'infos, flashez
LES VIGNERONS DE BUZET
S'engager autrement !
Les Vignerons de Buzet
Avenue des Côtes de Buzet - 47160 BUZET-SUR-BAÏSE
Tél. : 05 53 84 74 30 - Fax : 05 53 84 74 24
www.vignerons-buzet.fr
60095500_DUP
Une viticulture respectueuse de l'Homme et de la Nature.

Investissez sur une ressource rare : vous-même.

FORMATIONS EN MANAGEMENT
CAMPUS DE BORDEAUX

EXECUTIVE MBA
FORMATION CONTINUE
- Diplômes Généralistes ou Spécialisés
- Certificats / Formations Courtes
- Formations sur Mesure

Grande école de management internationale, KEDGE Business School propose 31 formations pour des publics étudiants et professionnels. Avec 4 campus en France, 2 campus en Chine et 4 campus associés, le Groupe compte aujourd'hui : 12 000 étudiants, 181 professeurs permanents, 300 partenaires académiques et un réseau de 40 000 diplômés.

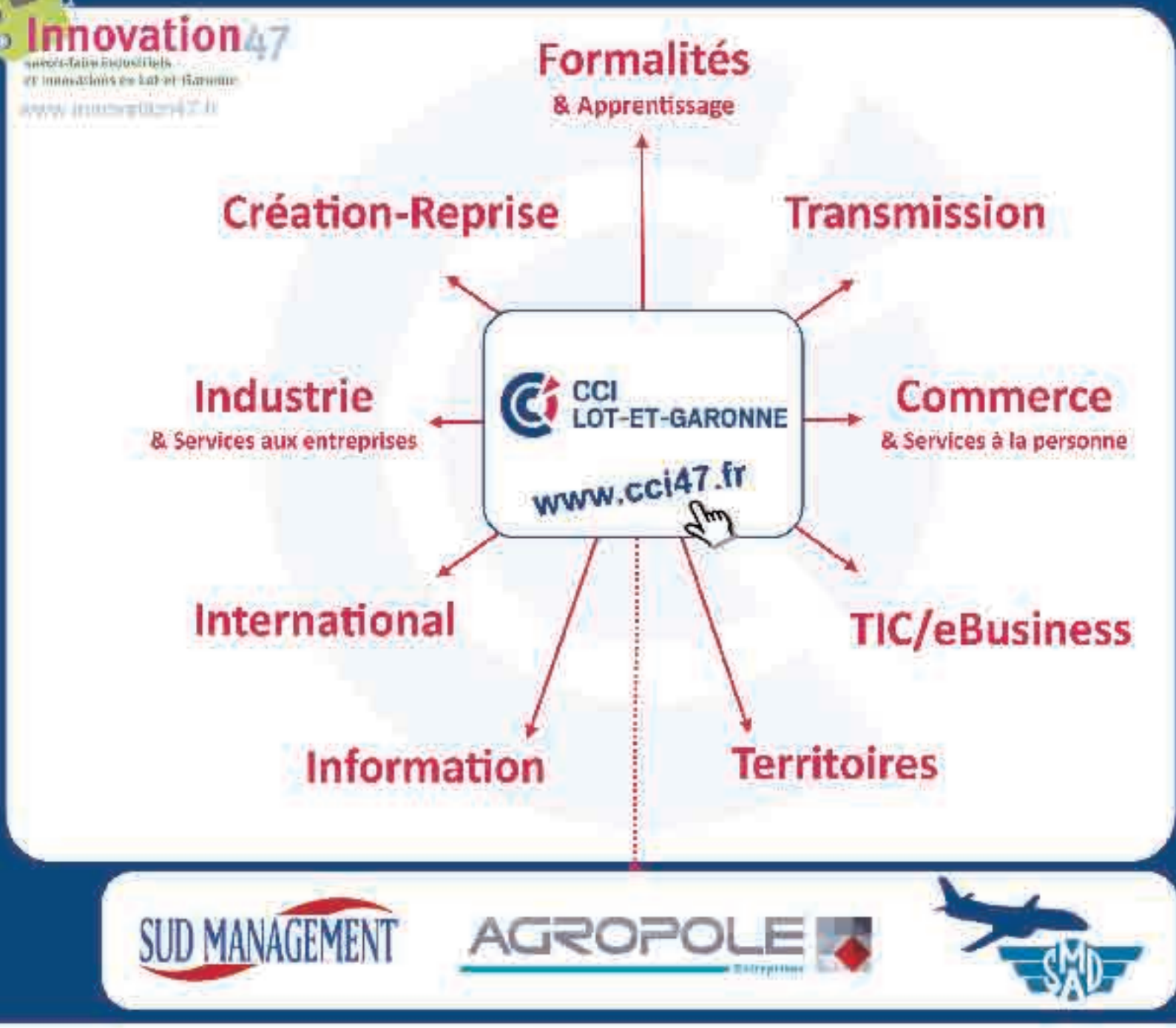
kedgebs.com
Contact : 05 56 84 22 26
adeline.ducuing@kedgebs.com

KEDGE BUSINESS SCHOOL
CREATE
SHARE
CARE

EQUIS AACSB Accredited by Association of MBAs

La CCI, une équipe en appui aux entreprises

INFORMATION, SENSIBILISATION, PRÉ-DIAGNOSTIC,
CONSEIL, ACCOMPAGNEMENT, ACTIONS COLLECTIVES,
LOCATION DE SALLES, DOCUMENTATION, FICHIERS D'ENTREPRISE



SUD MANAGEMENT AGROPOLE SMD

Chefs d'entreprise, les conseillers de la CCI sont toujours sur le terrain

Agence du Marmandais
Résidence Guzières, 35 rue L. Faye
47200 Marmande
05 53 64 10 10
agence.marmande@cci47.fr

Agence de l'Albret
Centre Haussmann, 10 place A.Briand
47600 Nérac
05 53 65 02 08

Agence du Villeneuvois
Marché Gare, rue H. Barbusse
47300 Villeneuve-sur-Lot
05 53 49 66 66

Agence de l'Agenais
52 cours Gambetta
47007 Agen
05 53 77 10 00

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LOT-ET-GARONNE
HÔTEL CONSULAIRE
52 cours Gambetta, 47007 Agen Cedex - 05 53 77 10 00, cci@cci47.fr, www.cci47.fr

6009210_LEB